WELTWIRTSCHAFTLICHE STUDIEN

VON
H. SCHUMACHER

THE LIBRARY
BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY
PROVO, UTAH

330.8
Sch86w

WELTWIRTSCHAFTLICHE STUDIEN

VORTRÄGE UND AUFSÄTZE

VON

HERMANN SCHUMACHER
O. Ö. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT BONN

LEIPZIG
VERLAG VON VEIT & COMP.
1911

Alle Rechte vorbehalten

Druck von Metzger & Wittig in Leipzig.

THE LIBRARY
BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY
PROVO, UTAH

DEM ANDENKEN
MEINES VATERS

Vorwort.

Oft ist geschildert worden, wie das deutsche Volk durch seine gewaltige Entwicklung, insbesondere in den letzten beiden Jahrzehnten, immer mehr in den Weltverkehr und Weltwettbewerb hineingezogen worden ist. Oft ist auch dargelegt worden, wie eine Fülle neuer Aufgaben uns daraus erwachsen ist. Alles, was im weiten Gebiet der Weltwirtschaft geschieht, hat hinfort für uns Bedeutung. Mit ihm uns bekannt zu machen, es in seiner Eigenart und Tragweite zu begreifen, ist zu einer Pflicht der Selbsterhaltung für uns geworden.

Die Erfüllung dieser Pflicht geht über die Kräfte eines Einzelnen natürlich hinaus. Auch die Wissenschaft ist allein nicht in der Lage, das nötige Tatsachenmaterial befriedigend — was Vollständigkeit und Zuverlässigkeit anlangt — herbeizuschaffen. Die organisierten Kräfte der Gesamtheit müssen mitwirken.

Das geschieht ja auch heute bereits in ausgedehntem Maße. An Informationsmaterial fehlt es kaum noch. Von den verschiedensten Seiten wird es in unablässigem Bemühen gefördert. So ist der große Apparat der konsularischen und diplomatischen Vertretungen immer bewußter und energischer in den Dienst dieser Aufgabe gestellt worden, und ihn dafür so geeignet wie möglich zu machen, wird immer allgemeiner als eines der vielen wichtigen Bildungsprobleme unserer Zeit anerkannt. Welches gewaltige Informationsmaterial liefert er allein in Deutschland! Kommen doch zu den im „Handelsarchiv“ veröffentlichten Jahresberichten, die allerdings mit der schnell zunehmenden Differenzierung und Komplizierung alles Wirtschaftslebens ihre Existenzberechtigung mehr und mehr einbüßen, nicht nur die dreimal wöchentlich erscheinenden „Nachrichten für Handel und Industrie“, sondern vor allem auch die umfassenden „Berichte über Handel und Industrie“

hinzu, die in ihren vorliegenden 15 stattlichen Bänden einen weltwirtschaftlichen Wissensstoff enthalten, den ein Einzelner zu bewältigen kaum noch imstande ist. Was Deutschland und der auswärtige Dienst leisten, ist aber nur eine kleine Teilarbeit des Ganzen. Jedes Kulturvolk bietet Ähnliches und zu den Berichten der Konsuln kommen die der Behörden und Parlamente, der Interessentenverbände und großen Gesellschaften, der Zeitschriften und führenden Zeitungen des Auslands. Namentlich im weltumspannenden Kolonialreich Englands, aber auch in den enquetefreudigen Vereinigten Staaten bringt jeder Tag seine reiche Ernte. Noch nie hat sich der Wissenschaft vom Wirtschaftsleben ein so umfassendes und wertvolles Material dargeboten.

Aber wie es für praktische Zwecke oft nicht genügend Beachtung findet, so auch nicht für wissenschaftliche. Tritt doch sogar private Gelehrtenarbeit heute noch vielfach in unfruchtbaren Wettbewerb mit dieser amtlich organisierten Sammeltätigkeit und verkennt dann wohl gar, daß es bei bloßem Zusammentragen von Rohmaterial noch nicht um Wissenschaft, sondern im wesentlichen auch hier nur um ein Transport- und Lagerproblem sich handelt. Was der Einzelne zu seiner Lösung tun kann, bleibt fast immer schnell veraltendes Stückwerk. Was nötig ist und immer nötiger wird, läßt sich nur durch großzügigen Ausbau des Bibliothekswesens und des internationalen Druckschriften-Verkehrs erreichen. Stellen müssen eingerichtet werden, die es sich zur wichtigen Aufgabe machen, diesen in seiner Bedeutung noch so viel verkannten, mannigfaltigen und wertvollen Rohstoff möglichst vollständig und systematisch zu sammeln.

Die Aufgabe der Wissenschaft setzt erst dann ein und besteht darin, solches angesammelte Material gewissermaßen zu theoretisieren, d. h. in seinen großen Zusammenhängen, unter Ausscheidung alles Unwesentlichen, klar zu legen und so vom Zufälligen und Vergänglichen des Tages zu befreien. Wie in der wirtschaftlichen Produktion, erfordern heute in Deutschland Entwicklungsstand und internationale Geltung auch in der wissenschaftlichen, nicht Rohstoff zu liefern und billiges Halbfabrikat, sondern hochwertige Qualitätsware, bei welcher der Stoff ganz hinter die Arbeit zurücktritt. Nur so läßt der Fluch schnellen Veraltens sich bannen und nur die Forderung von Qualitätsware kann die Qualitätsarbeiter schaffen, nach denen heute das Bedürfnis so groß und für die die Aussichten so günstig sind, wie wohl nie zuvor.

Bei dem nötigen und seit Jahren auch bereits begonnenen weltwirtschaftlichen Ausbau der Wirtschaftswissenschaft handelt es sich aber nicht nur darum, was im Auslande vor sich geht, zu begreifen, sondern vor allem auch, Vorgänge und Einrichtungen des eigenen Wirtschaftslebens unter dem erweiterten und umgestaltenden weltwirtschaftlichen Gesichtspunkt aufzufassen. Nur auf diesem doppelten Wege kann unser Volk vom altüberkommenen und heute zu engen reinbinnenländischen Denken, das das Nächste allein sieht und daher für das Wichtigste hält, sich emanzipieren und an das immer nötiger werdende perspektivische Sehen auf dem weiten Hintergrund unserer weltwirtschaftlichen Interessen gewöhnt werden.

Die Lösung dieser doppelseitigen Aufgabe ist allerdings nicht einfach und daher bisher nicht schnell vorangeschritten. Denn nicht am Schreibtisch der stillen Studierstube ist sie befriedigend möglich. Eine lebensvolle Anschauung der ausländischen Verhältnisse und ein sorgsam erarbeitetes Urteil über sie sind vielmehr nötige Voraussetzung, und nur eine gesunde, die Kraft konzentrierende und damit voll ausnutzende Arbeitsteilung des wissenschaftlichen Universitätsbetriebes kann den so wünschenswerten schnelleren Fortschritt verbürgen.

Auch in diesem Bande werden nur wenige bescheidene Bausteine zum großen Bau geliefert. Seit Jahren geäußerten Wünschen soll durch seine Herausgabe entsprochen werden. Denn die mancherlei Studien, die der Verfasser, insbesondere im Anschluß an je zwei größere Reisen durch Nordamerika und Ostasien, veröffentlicht hat, sind verstreut in den verschiedensten wissenschaftlichen Zeitschriften und daher für viele fast unzugänglich geworden. Aus ihnen hat der Verfasser einen kleineren Teil im vorliegenden Bande zusammengestellt, und zwar diejenigen, die in erster Linie große organisatorische Fragen des Welthandels und Weltverkehrs behandeln. Sie sind — bis auf kleine Äußerlichkeiten — unverändert abgedruckt worden; denn wenn auch einzelne tatsächliche Angaben überholt sind, so dürften sie im ganzen dem Veralten weniger unterworfen sein, weil der Verfasser nicht auf die Tatsachen, sondern auf ihre Verknüpfung und Verbindung sein Hauptaugenmerk zu richten versuchte.

Drei dieser Arbeiten suchen weltwirtschaftlich bedeutsame Wirtschaftsgebilde des Auslandes — Börse, Handelsorganisation, Seeschiff-

fahrt — zur Darstellung zu bringen, und eine vierte vergleicht wirtschaftliche Wandlungen — Wanderungen der Großindustrie — im Inland und Ausland. Zwei weitere sollen einerseits an der Hand der speziellen Vorkommnisse der letzten Geldkrisis, andererseits im allgemeinen die Organisation unseres Geldwesens in ihren nationalen und internationalen Bedingnissen aufdecken. Ferner wird versucht zu zeigen, wie zwei wichtige Wirtschaftszweige des Inlandes — Bankwesen und Binnenverkehr — sich in geschlossener Einheit zu organisieren begonnen haben, um in der Volks- und Weltwirtschaft die nationalen Interessen wirksamer vertreten zu können. Endlich beschließen die Sammlung in einem Anhang eine Reihe kleinerer Arbeiten, welche aus unserer weltwirtschaftlichen Lage hervorwachsende neue Aufgaben auf dem Gebiete der Wissenschaft, des Bildungswesens und der Nachrichtenbeschaffung in der Form kurzer Gutachten und Reden behandeln.

Gehen im einzelnen Vorträge und Aufsätze, die sehr verschiedenen Zeiten und Anlässen entstammen, in ihrem Inhalt und auch in der äußeren Behandlungsart weit auseinander, so glaubt der Verfasser sich doch keiner Täuschung hinzugeben, wenn er annimmt, daß der rote Faden einer einheitlichen Auffassung sie doch miteinander zu einem gewissen Ganzen verknüpft. Und wenn sie auch nur an Unvollkommenheiten reiche Versuche sind, sie regen in ihrer Gesamtheit vielleicht doch zu Weiterem und Besserem an, das uns so not tut, damit wir auf diesem Felde der Wissenschaft nicht hinter dem Ausland mit seiner besseren wissenschaftlichen Arbeitsteilung und seinem umfassenderen Bibliothekswesen ins Hintertreffen kommen.

Bonn, den 2. Oktober 1911.

Hermann Schumacher.

Inhalt.

Seite

Die Ursachen der Geldkrisis von 1907 1
Die deutsche Geldverfassung und ihre Reform 46
Die Ursachen und Wirkungen der Konzentration im deutschen Bankwesen 170
Die Organisation des Getreidehandels in den Vereinigten Staaten . . 209
Die Wanderungen der Großindustrie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten 401
Die Organisation des Fremdhandels in China 430
Deutsche Schiffahrtsinteressen im Stillen Ozean 463
Die finanzielle Behandlung der Binnenwasserstraßen 498

Anhang.

Die Errichtung deutscher Handelskammern im Ausland 535
Die Errichtung einer Reichshandelsstelle (Reichs-Handels-Museum) in Deutschland 542
Weltwirtschaftliche Aufgaben im Unterrichtswesen und in der Wissenschaft 552

Die Ursachen der Geldkrisis von 1907.[1]

Krisen gehören zu den kompliziertesten Erscheinungen des heutigen Wirtschaftslebens. Um sie in ihrem Wesen und in ihrer Bedeutung klar zu erfassen, gilt es daher in der bunten Wirrnis der Geschehnisse sorgfältig zu sichten. Wir tun das, indem wir verschiedene Arten von Krisen unterscheiden. Aber die säuberlichen theoretischen Grenzlinien, die wir damit ziehen, werden vom flutenden Leben nicht geachtet. Wie die Elemente nur selten in der Natur chemisch-rein vorkommen, so tritt auch ein Krisentypus regelmäßig uns nicht rein entgegen. Es handelt sich vielmehr stets um eine Kombination verschiedenartiger Krisentypen. So können wir auch bei der Wirtschaftskrisis des Jahres 1907 vor allen Dingen drei Krisentypen, die eng miteinander verbunden sind, zum Teil sich verschärfen, zum Teil sich paralysieren, voneinander unterscheiden:

1. eine Kapitalkrisis, die in einen Mangel an Kapital begründet ist; sie ist schleichenden, dauernden Charakters, verläuft langsam und milde;

2. eine Geldkrisis, die auf einem Mangel an Zahlungsmitteln zurückgeht; sie setzt plötzlich ein, spitzt sich scharf zu und verschwindet fast ebenso schnell, wie sie gekommen ist;

3. eine Kreditkrisis, die in einen Mangel an Vertrauen besteht. Sie ist eine zum Teil psychologische, zum Teil wirtschaftliche Begleit- und Folgeerscheinung der beiden anderen Krisen. Ihre Ursachen lassen sich nur erkennen, wenn man die Geld- und Kapitalkrisis betrachtet. Zu so interessanten individuellen Erscheinungen sie auch geführt hat, sie ist nicht von umfassender Bedeutung und bietet wenig Eigenartiges und Neues. Von ihr soll daher ausführlich nicht die Rede sein.

---

[1] Vortrag, gehalten in der Gehe-Stiftung zu Dresden am 18. Februar 1908. Er beruht auf Unterredungen mit leitenden amerikanischen Bankleuten und genauer Verfolgung der Ereignisse in den Tagesblättern und Zeitschriften diesseits und jenseits des Atlantischen Ozeans, sowie der selbstverständlichen Kenntnis der bis dahin erschienenen und erreichbaren einschlägigen Literatur. Er ist meines Wissens der erste Versuch einer zusammenfassenden Darstellung der großen internationalen Zusammenhänge. Hat es auch natürlich an anderer Auffassung nicht ganz gefehlt, so ist die Darstellung doch in allen wesentlichen Grundlinien durch die späteren Veröffentlichungen bestätigt worden.

Eine französische Übersetzung von Prof. Jean Lescure ist unter dem Titel: Le marché financier Américain et sa récente crise monétaire 1909 in Paris erschienen.

Auch von der Kapitalkrisis will ich eingehender nicht sprechen. Denn sie weist ebenfalls wenig interessante Besonderheiten auf. Sie ist vielmehr eine notwendige Folge des wirtschaftlichen Aufschwungs, der hinter uns liegt. Denn ein solcher Aufschwung besteht ja darin, daß neue Arbeits- und Gewinngelegenheiten durch Gründung neuer oder Vergrößerung alter Erwerbsanlagen, d. h. durch Umwandlung von flüssigem (Betriebs-)Kapital in stehendes (Anlage-)Kapital geschaffen werden. Solchem Umwandlungsprozeß sind natürlich gewisse Grenzen gezogen. Sie können leicht überschritten werden, da sie schwer zu erkennen sind und da der Umwandlungsprozeß nicht einheitlich, nach einem bestimmten Plan, sondern regellos in Konkurrenz zahlreicher Individuen sich vollzieht. Solche Überschreitung wird noch mehr erleichtert, wenn gleichzeitig die Nachfrage nach flüssigem Kapital für Betriebszwecke in unvorhergesehener Weise durch Steigerung der Rohstoffpreise und Löhne wächst. Beides war in Deutschland der Fall. Niemals sind so viele Kapitalinvestierungen vorgenommen worden; die Emission von Wertpapieren stieg von 1995 Millionen Mark im Jahre 1904 auf 3090 Millionen Mark im Jahre 1905 und 2837 Millionen Mark im Jahre 1906. Niemals haben im letzten Vierteljahrhundert die Rohstoffpreise so hoch gestanden; nach den Indexzahlen des Economist waren die Preise von 22 der wichtigsten Handelsartikel am 1. Juli 1907 20 % höher, als vor zwei Jahren, 33 % höher als 1897.

Findet aber eine Überschreitung jener so schwer zu erkennenden und schwer einzuhaltenden Grenze statt, so ist die notwendige Folge, daß die Nachfrage nach flüssigem Leihkapital das Angebot übertrifft. Wie normalerweise bei jeder Mehrnachfrage, steigt dann der Preis des nachgefragten Gutes, also der Zins des Kapitals, der am reinsten im Diskontsatz in die Erscheinung tritt. Erreicht diese Steigerung eine ungewöhnliche Höhe und Dauer, so liegt eine Kapitalkrisis vor, die Schmoller als das „Wachstumsfieber der modernen, schnell reich werdenden Staaten“ bezeichnet hat. Die wirtschaftliche Expansionskraft und die Sparkraft des Volkes stehen dann nicht mehr im Einklang miteinander; das flüssige Leihkapital ist nicht mehr für alle Bedürfnisse ausreichend. Wenn der Privatdiskontsatz im Durchschnitt des Jahres in Deutschland von 2,85 % in 1905 auf 4,04 % in 1906 und 5,13 % in 1907 gestiegen ist, so findet das seine Haupterklärung in einer solchen Kapitalkrisis, die im Oktober 1905 langsam bereits begann und am deutlichsten darin zum Ausdruck kommt, daß der Barvorrat der Reichsbank nie seit 1885 am Ende des Jahres so niedrig gestanden hat, wie in den beiden letzten Jahren (1906: 665 Millionen Mark, 1907: 626 Millionen Mark). Natürlich ist eine solche schleichende Kapitalkrisis, in der das Geld teuer ist, die Dividenden ab-

nehmen, die Kurse der Wertpapiere sinken, stets weniger vergnüglich, als eine Zeit glänzenden Aufschwungs; sie fordert auch natürlich stets einige Opfer: aber sie bietet dieses Mal, soweit sich bisher übersehen läßt, keinen wirklichen Anlaß der Besorgnis. Sie bedeutet mehr ein Verblassen ungewöhnlichen Glanzes, als wirkliche Not. Sie ist in mancher Beziehung nicht nur eine natürliche, sondern auch gesunde Reaktion, da sie dazu zwingt, prüfend die Kräfte von neuem zu sammeln. Das ist um so mehr der Fall, als diese schleichende Kapitalkrisis in weitgehendem Maße international ist; insbesondere die Vereinigten Staaten sind gleichzeitig von ihr heimgesucht, ungefähr aus denselben Gründen, wie wir, zu denen aber verschärfend noch hinzukommen die Überkapitalisierung der großen Unternehmungen und die Kapitalvernichtung und Kapitalnachfrage, die die Zerstörung von San Franzisko mit sich gebracht hat. Auch von dieser Kapitalkrisis will ich nicht sprechen.

Das Thema meines Vortrags soll die Geldkrisis sein, die den Diskontsatz unserer Reichsbank eine Höhe hat erreichen lassen, wie nie zuvor. Sie ist nicht international in ihren Ursachen und nicht von Dauer in ihren Wirkungen, aber trotz ihrer lokalen und zeitlichen Beschränktheit ist sie gefährlicher. Zieht sie heute auch schnell vorüber, sie wird notwendigerweise wiederkommen, und ist sie auch lokalen Ursprungs, sie hat doch vielleicht mehr als irgend ein anderes Ereignis gezeigt, wie eng die verschiedenen nationalen Wirtschaftskörper heute zusammenhängen. Sie verdient deshalb, zumal da sie neu, eigenartig, bisher wenig verstanden ist, eine eingehende Betrachtung.

Diese Geldkrisis ist lokalen Ursprungs. Sie wurzelt nicht etwa — wie wohl behauptet worden ist — in einem weltwirtschaftlichen Moment: in der Goldproduktion. Ein absoluter Mangel an Zahlungsmitteln ist weder allgemein, noch in einem einzelnen Land, etwa in Deutschland oder in den Vereinigten Staaten, vorhanden. Niemals war die Goldproduktion der Welt so groß; im Durchschnitt der letzten zehn Jahre belief sie sich auf fast das Doppelte, wie im Durchschnitt des voraufgehenden Jahrzehntes. Deutschland hat es verstanden, an diesem gewaltig angeschwollenen Goldvorrat der Welt einen wachsenden Anteil sich zu sichern; unser Goldgeld beläuft sich heute auf fast dreimal so viel, wie vor zwanzig Jahren, und auch unser durchschnittlicher Notenumlauf ist um etwa 600 Millionen Mark in den beiden letzten Jahrzehnten gestiegen. Ähnlich haben die Vereinigten Staaten insbesondere seit der vollen Durchführung der Goldwährung im Jahre 1900 die Menge ihre Zahlungsmittel vergrößert. Nach amtlicher Berechnung betrugen sie auf den Kopf der Bevölkerung 24,03 Dollar in

1893, dagegen 33,23 Dollar am 1. November 1907, d. h. erheblich mehr, als in allen Kulturländern mit alleiniger Ausnahme von Frankreich. Somit kann es um ein Zerren an der Golddecke, wie es vor den Goldfunden in Südafrika und der Einführung der bergmännischen Gewinnung des Goldes vorgekommen ist, heute nicht sich handeln. Hat doch auch im Gegenteil die Theorie in weiten Kreisen Verbreitung gefunden, die Goldproduktion sei so gewaltig angewachsen, daß die Menge der Zahlungsmittel ihren Wert vermindert und durch diese Verkürzung des Wertmaßstabes die starke allgemeine Preissteigerung herbeigeführt habe: eine Lehre, die allerdings mit den Tatsachen nicht in Einklang zu bringen ist, die bunte Kompliziertheit der Preisbildungsvorgänge auf eine zu einfache Formel zurückführt und wohl nicht zufällig in dem Lande am eifrigsten verbreitet wird, in dem die modernen Monopolisierungstendenzen am stärksten hervortreten.

Statt in einem absoluten Mangel an Zahlungsmitteln wurzelt die Geldkrisis vielmehr in konkreten Organisationsfehlern im Wirtschaftsleben der Vereinigten Staaten. Um das klar zu machen, muß etwas weiter ausgeholt werden.

Bekanntlich handelt es sich bei der Organisation des Geldwesens nicht nur darum, eine Volkswirtschaft mit einem bestimmten Vorrat an Zahlungsmitteln auszustatten. Das wäre eine recht einfache Aufgabe. In Wirklichkeit ist aber diese Aufgabe so schwierig, weil der Bedarf an Zahlungsmitteln nicht fest bestimmt ist und sich gleich bleibt. Er ist vielmehr aus verschiedenen Gründen Schwankungen unterworfen. Der Wechsel der Konjunkturen bringt solche unregelmäßige Schwankungen in großen Zwischenräumen mit sich. Wichtiger ist der regelmäßige Wechsel der Jahreszeiten. Das Einbringen der Ernte erfordert ungewöhnliche Geldmittel. Im Herbst ist daher der Bedarf von Zahlungsmitteln sehr viel größer als sonst im Jahr. In Deutschland ist ein Unterschied von mehreren Hunderten Millionen Mark vorhanden. Wie viel mehr in den Vereinigten Staaten, die ohne Alaska und die neuen Inselerwerbungen 14mal, nach Abzug alles nicht nutzbaren Bodens noch immer mindestens 8mal so groß sind wie Deutschland. Ihre Gesamternte hat der amerikanische Landwirtschaftsminister für das Jahr 1907 auf 7412 Mill. Dollar bewertet; das in der amerikanischen Landwirtschaft tätige Kapital wurde amtlich 1900 auf rund $20\frac{1}{2}$ Milliarden Dollar gegenüber nicht ganz 10 Milliarden in der Industrie mit Ausnahme des Bergbaues geschätzt; von der Gesamtausfuhr entfielen 1907 noch $71\frac{1}{2}\,\%$ auf land- und forstwirtschaftliche Erzeugnisse. So sehr auch die Vereinigten Staaten in den letzten Jahren ihre Industrie entwickelt haben, sie sind auch heute noch überwiegend agrarisch; nirgends ist die Ernte von größerer Be-

deutung; sie ist auch noch heute der entscheidende Faktor im amerikanischen Wirtschaftsleben.

Diesen durch die Ernte und die Konjunkturen hervorgerufenen Schwankungen in der Nachfrage nach Zahlungsmitteln hat die Organisation des Geldwesens gerecht zu werden. Die Aufgabe ist also, ein elastisches, dem wechselnden Bedarf leicht sich anpassendes Zahlungswesen zu schaffen. Je größer die Ernte und je häufiger und stärker der Wechsel der Konjunkturen ist, um so wichtiger und schwieriger ist diese Aufgabe. Nirgends ist sie vielleicht so vollkommen — trotz einiger reformbedürftiger Stellen, die die Krisis uns enthüllt hat — gelöst worden, wie in Deutschland, nirgends so unvollkommen wie in den Vereinigten Staaten.

Theorie und Erfahrung lehren uns übereinstimmend, daß nur eine Einrichtung diese wichtige Aufgabe zu lösen vermag; nur das Banknotenwesen ist es, durch das Elastizität in ein Zahlungswesen hineingebracht werden kann. In Deutschland ist das so erfolgreich geschehen, weil wir die Notenausgabe mit dem Wirtschaftsleben in eine organische Verbindung gebracht haben, indem wir die Banknote basierten auf den Wechsel. Die Menge der Wechsel entspricht der Intensität des Wirtschaftslebens: je mehr Waren verkauft werden, um so mehr Wechsel werden auf die Käufer gezogen und gelangen zur Diskontierung. Die Diskontierung oder Rediskontierung bei der Reichsbank bedeutet aber, daß die Wechsel, die nur beschränkt umlaufsfähig sind, weil sie auf stets verschiedene individuelle Beträge lauten und in ihrer Gültigkeit zeitlich begrenzt sind und in ihrer Güte vom Kredit zahlreicher Privatpersonen abhängen, umgetauscht werden gegen Banknoten, die von einer allgemein bekannten, halböffentlichen Anstalt in großen Mengen auf stets die gleichen runden Beträge ohne zeitliche Beschränkung ausgestellt werden und deshalb eine weit umfassendere, dem Metallgeld ähnliche Umlaufsfähigkeit besitzen. Mit der Einlösung der diskontierten Wechsel findet dann ein Umtausch in umgekehrter Richtung statt: die Banknoten — oder statt ihrer Bargeld — strömen zurück zur Reichsbank, die Menge der umlaufenden Zahlungsmittel mindernd. So findet die weitgehendste Anpassung an den wechselnden Bedarf an Zahlungsmitteln statt und zwar automatisch. Nichts bleibt zu tun übrig, als für einen stets ausreichenden Bardeckungsfonds zu sorgen. Dazu dient die Diskontpolitik. Sie kann allerdings in der Hauptsache nur erhalten, was vorhanden ist, hat also einen ausreichenden Barfonds zur Voraussetzung. In seiner Vergrößerung ist die Reichsbank, ähnlich wie die Bank von England, hinter der gewaltigen Entwicklung des Wirtschaftslebens etwas zurückgeblieben; ihre Goldbasis ist nicht in ähnlichem Maße verbreitert worden, wie das gewaltige Kreditgebäude,

das sich auf ihr aufbaut. Hier ist einiges nachzuholen, zumal da die Widerstandskraft der Reichsbank dadurch etwas gemindert ist, daß die Kreditwechsel gegenüber den Warenwechseln stark gewachsen sind, die Rediskontierungen der großen Kreditbanken immer zunehmen und die direkte Verbindung unserer Zentralnotenbank mit der Geschäftswelt lockern, sowie ihren offiziellen Bankdiskont gegenüber dem privaten Marktdiskont im Einfluß mindern. Doch diese Reformbedürftigkeit, so dringend sie ist, betrifft doch nur Punkte, die von tatsächlicher, nicht prinzipieller Bedeutung sind. Der organisatorische Grundgedanke im deutschen Banknotenwesen bleibt unberührt.

Ganz anders, als in Deutschland, liegen die Verhältnisse in den Vereinigten Staaten. Nichts ist vielleicht charakteristischer für das amerikanische Volk, nichts berührt den Fremden sympathischer, nichts kann aber auch gefährlicher werden, als der unverwüstliche Optimismus des Amerikaners. Er denkt — von individuellen Ausnahmen abgesehen — nur an das Heute und sorgt sich nicht um die Zukunft, weder als Produzent noch als Konsument. Das macht ihn zum kühnsten Gründer, läßt ihn aber auch so oft versagen, wo weit in die Zukunft reichende Organisationsaufgaben zu lösen sind. Nirgends hat sich das deutlicher gezeigt als beim Banknotenwesen. Hier war die Aufgabe allerdings auch besonders schwer.

Denn die Grundlage, auf die wir unsere Banknotenausgabe so erfolgreich aufgebaut haben, fehlt in den Vereinigten Staaten. Im Laufe einer langen Entwicklung, gefördert dadurch, daß das Wechselrecht das erste Rechtsgebiet ist, das einheitlich für alle deutschen Länder geregelt wurde, ist die Tratte, der Wechsel mit mehr als einer Unterschrift, bei uns bekanntlich zum wichtigsten kaufmännischen Kreditmittel geworden. Im Ganzen sind 1907 für 30766 Millionen Mark Wechsel in Deutschland in Umlauf gewesen, im Jahresdurchschnitt für 7692 Millionen Mark, also für weit mehr als die Gesamtsumme alles geprägten deutschen Geldes. Diese gewaltige Menge von Wechseln bietet unseren Banken in der Form des Diskontgeschäfts eine besonders günstige Gelegenheit, ihre jederzeit oder in kurzen Fristen fälligen Gelder anzulegen. Denn solche Wechselanlage ist stets leicht und schnell realisierbar, einmal weil die Tratten regelmäßig in kurzer Frist fällig werden, vor allem aber, weil sie in ihrer großen Mehrzahl bei der Reichsbank oder sonstwie jederzeit rediskontiert werden können. Auf dieser Wechselanlage beruht in erster Linie die große Liquidität unserer Banken.

Einen ähnlichen Wechselverkehr, wie wir ihn haben, besitzen die Vereinigten Staaten nicht. Wohl kommen auch dort Tratten vor. Das sind weit überwiegend aber Auslandswechsel oder Devisen (foreign exchange bills). Sie sind gewissermaßen Ausläufer des europäischen

Wirtschaftslebens, die hinüberragen auf amerikanischen Boden. Sie spielen ziffernmäßig im Rahmen des Zahlungsverkehrs des ganzen Landes nur eine verhältnismäßig bescheidene Rolle; denn gerade in den weiträumigen und reichen Vereinigten Staaten tritt der Außenhandel stark zurück hinter den Innenhandel; obwohl ihre Ausfuhr landwirtschaftlicher Erzeugnisse 1000 Millionen Dollar im letzten Jahr zum erstenmal überschritten hat und größer ist, als sie je in einem anderen Lande war, stellten doch die Produkte der Landwirtschaft, die im Inland verblieben, den sechsfachen Wert der exportierten dar, und bei den Industrieerzeugnissen wird das Verhältnis nicht weniger zugunsten des Inlands sich gestalten.

Im amerikanischen Inlandsverkehr aber spielt die Tratte keine Rolle. Soweit es sich um die Vermittlung des Zahlungsverkehrs handelt, herrschen die Schecks vor. Sie können wohl Bargeld ersparen, aber nicht ein Zahlungswesen mit Elastizität ausstatten; denn sie haben gesetzliche Zahlungsmitttel zur Voraussetzung; fehlt es an ihnen, versagt auch das Scheckwesen. Schecks bieten aber auch nicht den Banken die Möglichkeit leichtflüssiger Anlage, wie unsere Wechsel. Schon darum müssen im Kreditverkehr der Vereinigten Staaten, an die Stelle des Diskontgeschäftes bei uns, andere Bankgeschäfte treten. In einem jungen weiten Lande mit großer Einwanderung und noch größerer Binnenwanderung, in dem alles noch im wilden Fluß der Entwicklung sich befindet und die spekulative Beweglichkeit des Geistes hinter der körperlichen nicht zurücksteht, ist besondere Vorsicht bei allen Kreditgeschäften geboten. Der Realkredit erscheint daher oft noch nötig, wo in älteren und gesetzten Kulturvölkern der Personalkredit herrscht. Des Lombardgeschäft tritt deshalb vielfach an die Stelle des Diskontgeschäfts bei uns und ist in den Vereinigten Staaten weit wichtiger als dieses. In den landwirtschaftlichen Gebieten insbesondere des Westens dominiert das Warenlombardgeschäft, das sich stützt auf ein hochentwickeltes Lagerhauswesen und ein ausgebildetes Warrantsystem. Im reicher entwickelten Osten, der die Führung hat im gesamten Wirtschaftsleben des Volkes, steht das Effektenlombardgeschäft voran; „loans on collateral security“ sind die üblichste Art des amerikanischen Kreditgeschäfts. Der größeren Sicherheit, die das Faustpfand schafft, entspricht aber eine geringere Realisierbarkeit. Verpfändete Effekten, wie verpfändete Waren, lassen nicht jederzeit, zumal während einer Krisis, ohne bedenkliche Verluste sich veräußern. Soweit das reguläre Lombardgeschäft in Betracht kommt, fehlt es daher den amerikanischen Banken an Liquidität.

Das ist aber auch sogar der Fall bei der Gewährung von Personalkredit. Sie erfolgt überwiegend mittels „promissory notes“. Das

sind eigene Solawechsel, in denen der Aussteller sich nach der Strenge des Wechselrechts zur Zahlung der kreditierten Summe verpflichtet. Sie tragen nur eine Unterschrift und lassen nicht so leicht, wie unsere Tratten, erkennen, aus welchen Geschäften sie hervorgegangen sind. Sie sind zum Umlauf daher wenig geeignet und schlummern regelmäßig bis zur Einlösung im Portefeuille der kreditgebenden Bank. Aus dieser mangelnden Umlaufsqualität erklärt es sich, weswegen der Personalkredit in den Vereinigten Staaten so viel mehr einen lokalen und individuellen Charakter trägt als bei uns; ein Kreditausgleich zwischen den verschiedenen Banken kann kaum stattfinden; der jeweilige Kassenbestand der einzelnen Bank gewinnt infolgedessen für die Bedingungen der Kreditgewährung eine ganz andere Bedeutung; Unterschiede, die bei uns durch die Umlaufsfähigkeit der Diskonten ausgeglichen werden, bleiben in ungemildeter Schärfe bestehen, so daß die klare Einheit eines großen Kreditmarktes in eine schwer übersehbare Fülle kleiner Kreditmärkte sich auflöst. Aus der mangelnden Umlaufsfähigkeit erwächst aber auch für diese Bankanlage ein Mangel an Liquidität. Solche Liquidität ist in den Vereinigten Staaten zwar nicht so nötig mit Bezug anf die Banknoten, da sie seit 1874 auch von der Regierung der Vereinigten Staaten eingelöst werden und zu den Banken selten zurückkehren. Um so nötiger ist sie aber mit Bezug auf die Depositen, da diese nicht, wie bei uns, mit den eigenen Garantiemitteln der Banken ungefähr balancieren, sondern, wie in England, regelmäßig um das Vielfache den Betrag des Aktienkapitals und der Rücklagen übertreffen. Liquidität der Anlage ist also schwieriger und doch nötiger. In diesem in der Organisation des amerikanischen Bankgeschäfts liegenden Widerspruch wurzelt in letzter Linie der Grund, weswegen fast alle Banken in den Vereinigten Staaten während der letzten Geldkrisis ihre Barzahlungen nicht aufrecht zu erhalten vermochten.

Ein Wechselverkehr, wie er unseren Banken eine Milderung dieser Schwierigkeiten gestattet, ist auf amerikanischem Boden nicht nur nicht vorhanden, sondern einstweilen nicht einmal denkbar. Die gesunden Grundlagen für ihn fehlen sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich. Denn ein einheitliches Wechselrecht, wie wir es seit 60 Jahren besitzen, gibt es nicht in den Vereinigten Staaten, soweit Tratten in Frage kommen; jeder der 46 Einzelstaaten der nordamerikanischen Union hat das Recht besonderer gesetzlicher Regelung. Und wie die rechtliche, fehlt auch die wirtschaftliche Grundlage, weil im Lande der größten Kapitalkonzentrationen das Bankwesen bekanntlich dezentralisiert ist, wie nirgendwo sonst. Es gibt in den Vereinigten Staaten keine Zentralnotenbank und es gibt dort auch keine beherrschenden

Kreditbanken, wie wir sie haben. Etwa 24000 Banken sind nebeneinander tätig.

Diese merkwürdige Dezentralisation ist von größter Bedeutung für das Diskontgeschäft. Denn da es die Aufgabe des Wechsels in erster Linie ja ist, Zahlungen von einem Platze auf den anderen zu übertragen, insbesondere „Zahlungen per distance in Zahlungen am Platze zu verwandeln", so macht ein streng dezentralisiertes und lokalisiertes Bankwesen es geradezu unmöglich, das Diskontgeschäft in Verbindung mit den Banken wirksam zu entwickeln. Die Zentralisation im Bankwesen bei uns hat auch eine Zentralisation des Diskontgeschäfts in weitgehendem Maße zur Folge gehabt; $^2/_5$ aller Wechsel — 1907 für 12316 Millionen Mark — gehen allein durch das Portefeuille der Reichsbank. Verteilt sich das Diskontgeschäft in einem weiten Gebiet auf eine große Vielheit von Banken, so sind Verschleierungen sehr viel leichter möglich und es wächst infolgedessen das Risiko stark. Sieht sich aber das Diskontgeschäft im wesentlichen verwiesen auf die Börse, so kann es nicht, wie bei uns die Banken es getan haben, eingegliedert werden in einen geregelten Kontokorrentverkehr, der stets einen Überblick über die Geschäfte und damit auch ein Urteil über die Kreditwürdigkeit der Wechselschuldner gestattet. Solche Angliederung des Diskontgeschäfts an feste Kundenkreise machen die starken Fluktuationen in einem Börsenpublikum, zumal in einem amerikanischen, unmöglich; und doch wäre sie nirgends so nötig wie in einem jungen Kolonisationslande, das den Spekulationsgeist üppiger sich entfalten ließ, als irgendwo sonst, und Hunderttausende von Neulingen alljährlich in sich aufnimmt. Infolge der lokalen Dezentralisation des amerikanischen Bankwesens ist ein Wechselverkehr in den Vereinigten Staaaten mit so hohem Risiko verbunden, daß es zweifelhaft erscheint, ob er in absehbarer Zeit erfolgreich sich entwickeln läßt.

Jedenfalls fehlte bisher in den Vereinigten Staaten die Grundlage, auf der wir unser Banknotenwesen aufgebaut haben. Es mußte also eine andere Grundlage gewählt werden. Die Entscheidung bei dieser Wahl wurde aber nicht getroffen durch sorgsame Überlegung, sondern durch einen Zufall. Das grundlegende Gesetz, das heute das Banknotenwesen in den Vereinigten Staaten regelt, stammt nämlich aus der Zeit des amerikanischen Bürgerkriegs. Dieser verlief bekanntlich zunächst recht ungünstig für die Nordstaaten. Sie gerieten durch das Mißgeschick der Waffen auch in Geldnot. Bei der Aufnahme von Anleihen waren besondere Lockmittel deshalb nötig. Ein solches Lockmittel war, daß mit dem Besitz der Staatsschuldverschreibungen der Vereinigten Staaten, der United States Bonds, ein Vorzugsrecht zur

Ausgabe von Noten verbunden sein sollte. Nur wer solche Bonds in Washington hinterlegte, durfte Noten, und zwar anfangs in Höhe von 90% ihres Wertes, ausgeben. Die Notenausgabe wurde also, statt mit dem Wirtschaftsleben, wie bei uns, mit dem Finanzwesen der Vereinigten Staaten in Verbindung gesetzt. Zwischen Notenbedarf und Wechselvorrat bestehen Kausalzusammenhänge, zwischen Notenbedarf und Bondsvorrat sind sie nicht vorhanden. Die Wechselmenge verkörpert den Bedarf der Volkswirtschaft an Zahlungsmitteln und mit ihr vermehrt sich bei uns automatisch der Notenumlauf. Die Menge an staatlichen Bonds veranschaulicht nur frühere Zahlungsbedürfnisse der Regierung; sie ist Änderungen überhaupt sehr wenig unterworfen; ist sie die Grundlage der Notenausgabe, so findet nicht nur keine automatische Vermehrung oder Verminderung des Notenumlaufs statt, sondern überhaupt keine.

Eine Vermehrung mußte schon aus äußeren Gründen im Laufe der Zeit auf Schwierigkeiten stoßen. Denn je mehr das Wirtschaftsleben in den Vereinigten Staaten sich entwickelte, um so günstiger gestalteten sich auch die Bundesfinanzen und um so mehr konnte von der anfangs großen verbrieften Schuldenlast abgetragen werden. In der Zeit von 1888—1892 ist sie von 1020 Millionen Dollar auf 585 Millionen Dollar, also um 435 Millionen Dollar vermindert worden. Seitdem hat allerdings, zum Teil in Verbindung mit dem Spanischen Krieg und dem Bau des Panamakanals, eine Vergrößerung der Bundesschuld der Vereinigten Staaten wieder stattgefunden. Am 1. November 1906 belief sie sich im ganzen auf 925 Millionen Dollar. Aber trotz dieser nicht unerheblichen Steigerung sind Bonds der Vereinigten Staaten schwer zu erhalten. Die große Mehrzahl von ihnen ist von den Notenbanken in Washington hinterlegt. Am 1. November 1906 war das der Fall mit 631 Millionen Dollar. Aber auch der nicht auf diese Weise festgelegte Betrag befindet sich größtenteils in festen Händen.

Sind solche Bonds aber nicht jederzeit leicht zu bekommen, so können auch neue Noten nicht plötzlich, einem schnell auftretenden Bedarf gemäß, in Umlauf gesetzt werden. Ist daher das Bedürfnis nach einer Mehrausgabe von Noten groß, so entsteht die Versuchung für die Regierung der Vereinigten Staaten, die Menge der ausgegebenen Bonds zu vergrößern, wie ja auch am 16. November 1907 der amerikanische Schatzsekretär bekanntlich erklärte, es sollten für 150 Millionen Dollar neue Staatsschuldverschreibungen ausgegeben werden. Eine Vermehrung der Banknoten ist ferner dadurch äußerlich erschwert worden, daß keine Bank mehr Noten ausgeben darf, als ihr eingezahltes Aktienkapital beträgt.

Ebenso wie der Vermehrung, sind auch der Verminderung des Banknotenumlaufs feste Grenzen gesetzt. Das so wichtige natürliche Rückströmen der Banknoten zur ausgebenden Bank ist in den Vereinigten Staaten dadurch beseitigt worden, daß alle auf Grund hinterlegter Staatsschuldverschreibungen ausgegebene Noten seit 1874 auch jederzeit vom Schatzamt in Washington auf Grund eines Tilgungsfonds, für den jede Notenbank Einzahlungen in Höhe von 5 % ihrer ausgegebenen Noten zu machen hat, eingelöst werden müssen; die staatliche Garantie macht eine Präsentation zur Einlösung bei der Bank überflüssig; die amerikanischen Banknoten haben so einen papiergeldähnlichen Charakter gewonnen und bleiben wie Papiergeld, an dessen Gebrauch lange Währungswirren den Amerikaner gewöhnt hatten, an sich im Verkehr haften. Überflüssigerweise ist aber außerdem noch bestimmt worden, daß Noten nicht über einen Höchstbetrag hinaus aus dem Verkehr gezogen werden dürfen; dieser Höchstbetrag war bis zum Frühjahr 1907 die lächerlich geringe Summe von 3 Millionen Dollar monatlich; seitdem ist er durch die Aldrich-Bill vom 4. März 1907 auf 9 Millionen Dollar monatlich vergrößert worden. Während eine Minderung des Notenumlaufs also bei uns durch natürliches Rückströmen der Banknoten infolge Einlösung der diskontierten Wechsel stattfindet, kann es in den Vereinigten Staaten nur durch künstliche Einziehung herbeigeführt werden, und auch das nur in beschränktem Maße. Endlich war der Notenausgabe jeder einzelnen Bank ebenso wie eine Höchstgrenze auch eine Mindestgrenze gezogen worden: die Deponierung von Bonds hatte mindestens in Höhe eines Drittels des Aktienkapitals stattzufinden.

So sind an sich Änderungen im Notenumlauf enge Grenzen gezogen. Ob aber in diesen Grenzen eine Vermehrung oder Verminderung vorgenommen wird, hängt ausschließlich davon ab, ob sie der einzelnen Bank Gewinn verspricht. Der Gewinn der Bank bei der Notenausgabe besteht in der Verzinsung der Bonds, abzüglich der Steuer und der Kosten. Die Kosten setzen sich in erster Linie zusammen aus dem Zinsverlust für das Bardepot in Washington in Höhe von 5 % der ausgegebenen Noten, sowie der Ausgaben für ihren Druck und ihre Beschaffung. Hinzu kommt die Notensteuer, die früher 1 %, jetzt regelmäßig $^1/_2$ % der umlaufenden Noten beträgt. Wie das Goldwährungs-Gesetz vom 14. März 1900 durch diese Herabsetzung der Notensteuer den Gewinn der Bank aus der Notenausgabe zu vergrößern suchte, so auch durch die Bestimmung, daß Noten hinfort in Höhe nicht nur von 90 %, sondern von vollen 100 % des Nennwertes oder des unter diesem stehenden Kurswertes der deponierten Bonds ausgegeben werden dürften. Diese Gewinnsteigerung in Verbindung

mit vorteilhaften Konventierungen der Bonds hat eine erhebliche dauernde Vermehrung der umlaufenden Noten zur Folge gehabt. Noch stärker aber wirkten die durch dasselbe Gesetz gewährten Erleichterungen in der Gründung solcher Nationalbanken genannten Notenbanken, denen durch Steuermaßnahmen ein tatsächliches Monopol der Notenausgabe gesichert ist. Sie haben ihre Zahl in der kurzen Frist von $7^1/_2$ Jahren verdoppelt. So ist der dauernde Notenumlauf von 216375000 Dollar am 14. März 1900 auf 556946000 Dollar am 1. September 1907 angewachsen, d. h. prozentual ungefähr dreimal so stark, wie bei uns in Deutschland.

Der Gewinn hängt aber, wie gesagt, in erster Linie ab von der Verzinsung der Bonds. Sie ist bekanntlich sehr gering. Nominell beträgt sie heute regelmäßig 2%, tatsächlich ist sie natürlich abhängig vom Kursstand. Je niedriger der Kurs, um so größer der Gewinn; je höher der Kurs, um so niedriger der Gewinn. Die durch die ganze Notengesetzgebung künstlich geschaffene Nachfrage hat nun, wie es auch beabsichtigt war, den Wert der Bonds künstlich gesteigert, nach dem früheren Schatzsekretär Gage um volle 20%, was das Haupthindernis für jede durchgreifende gesetzliche Änderung der ungeeigneten Grundlage der amerikanischen Notenausgabe bildet, weil eine solche die künstliche Wertsteigerung beseitigen und damit den Nationalbanken, die im Besitz von solchen Bonds in Höhe von etwa 600 Millionen Dollar sind, einen Verlust von ungefähr 120 Millionen Dollar bringen würde. So steht regelmäßig trotz der niedrigen Verzinsung der Kurs der amerikanischen Bonds weit über pari; notiert er, wie es oft der Fall gewesen ist, 110, so beträgt der Gewinn bei der Annahme eines Zinssatzes von 6% nicht mehr als 0,6%. Das ist an sich ein so geringer Gewinn, daß er, zumal unter amerikanischen Verhältnissen, keinen starken Anreiz zur Ausdehnung des Notenumlaufs bietet. Gerade aber wenn solche Ausdehnung wünschenswert wird, mindert sich noch dieser Anreiz. Denn die gesteigerte Nachfrage treibt den Kurs der Bonds dann noch weiter herauf und verringert damit noch weiter die Gewinnchance. Also: wenn das volkswirtschaftliche Bedürfnis nach Banknoten am größten ist, ist der privatwirtschaftliche Ansporn zu ihrer Ausgabe am geringsten; und umgekehrt, wenn eine Zusammenziehung des Notenumlaufs für die Gesamtheit geboten erscheint, ist für die einzelne Bank die Ausgabe von Banknoten am vorteilhaftesten. Schon darum ist mit einer zeitweisen Vermehrung wenig zu rechnen.

Sie verbietet sich geschäftlich aber vor allem wegen der angegebenen Schwierigkeiten der Zurückziehung der Noten. Ihretwegen lohnt es sich nur, so viele Noten auszugeben, wie dauernd, das ganze Jahr hindurch, in Umlauf gehalten werden können; denn wenn die

Banknote nicht genutzt werden kann, reicht der geringe Gewinn, den ihre Ausgabe gewährt, nicht aus. Handelt es sich nur um Kapitalanlage, so ist der Ankauf von Bonds besonders unvorteilhaft.

Das Ergebnis ist also: Bei uns in Deutschland ist der Notenumlauf innerhalb eines Jahres sehr schwankend; er pflegt Differenzen von 500 bis 600 Millionen Mark aufzuweisen; im Jahre 1907 stand er am 23. Februar mit 1275 Millionen Mark am niedrigsten und am 31. Dezember mit 1886 Millionen Mark am höchsten; in der einen Woche vom 23. bis 30. September 1907 ist er um 395 Millionen Mark vergrößert worden. In den Vereinigten Staaten schwankt zwar der Bedarf nach Zahlungsmitteln wegen des agrarischen Charakters des Landes und des spekulativen Sinnes der Bevölkerung viel mehr noch als bei uns, der Banknotenumlauf dagegen bleibt im wesentlichen das ganze Jahr hindurch stabil auf der etwa durchschnittlichen Höhe des Jahresbedarfs. Im Jahre 1907 belief er sich am 1. Januar auf 596, am 1. April auf 597, am 1. Juli und am 1. Oktober je auf 604, am 1. November auf 609 Millionen Dollar.

Es muß also die im wesentlichen sich gleichbleibende Summe an Zahlungsmitteln im Jahre zeitweise hinter dem Bedarf zurückbleiben, zeitweise über ihn hinausgehen. Ist der Bedarf größer als das Angebot, muß der Zins steigen; ist er kleiner, muß der Zins sinken. Ob der erste oder der zweite Fall eintritt, hängt, wie wir schon wissen, vor allen Dingen ab von der Ernte.

Für die gesamte Ernte, deren Wert im vorigen Jahre amtlich auf 30 Milliarden Mark geschätzt worden ist, müssen die Erntearbeiter bezahlt werden. Soweit sie in den Handel kommt, was natürlich nicht bei der ganzen Ernte, aber immerhin bei mehr als der Hälfte der Fall ist, muß sie außerdem bewegt und finanziert werden. Dieser ungewöhnliche doppelte Bedarf an Zahlungsmitteln trifft zeitlich zusammen. Er bringt daher die Banken insbesondere im Baumwoll- und Weizengebiet in eine schwierige Lage. Einmal entziehen ihnen die Farmer ihre hinterlegten Barbeträge, um die Erntelöhne zu zahlen, was um so bedeutsamer ist, als diese nur langsam aus den Taschen der ländlichen Arbeiter an die Banken zurückfließen. Zugleich müssen die Banken große Summen herleihen, um die Ernte zu bewegen. Woher sollen sie diese Mittel beschaffen? Die Banknotenausgabe läßt sich aus den dargelegten Gründen nicht vergrößern. Das Scheckwesen ist nur wirksam, wo die Leute Bankkonten haben, was aber auf dem Lande auch in Amerika nicht der Fall ist; es versagt daher zum großen Teil seine Dienste, weil die Erntearbeiter Schecks nicht annehmen oder alsbald versilbern. Bargeld muß also beschafft werden.

Von Bargeld sind die Landbanken aber in außerordentlichem Maße entblößt. Es hängt das mit den gesetzlichen Bestimmungen über die beim Depositengeschäft zu haltende Barreserve zusammen. Sie soll bei den Landbanken 15% betragen, wovon $^3/_5$ aber in den Nationalbanken der sog. Reservestädte hinterlegt werden dürfen. Tatsächlich also brauchen nur 6% aller Depositen in Bargeld gehalten zu werden; die übrigen 9% der Reserve werden hinterlegt in den oft weit entfernten Banken der 40 Reservestädte, die diese hinterlegten Beträge der Landbanken wie andere Depositen behandeln, d. h. sie in ihrem Bankgeschäfte verwenden bis auf die für sie gesetzlich vorgeschriebene Reserve von 25%, die wiederum zur Hälfte hinterlegt werden darf in den Nationalbanken der drei „Zentralreservestädte" New York, Chicago und St. Louis, welche ihrerseits wieder diese Depositengelder wie andere Depositengelder behandeln. Diese Bankdepositen sind eine besondere Eigentümlichkeit des amerikanischen Bankwesens. Welchen Umfang sie haben, geht daraus hervor, daß die Nationalbanken am 22. August 1907 an Depositen von anderen Nationalbanken 824 und von anderen Banken und bankartigen Instituten 734 Millionen Dollar nachwiesen. Was die Landbanken (country banks) unter den Nationalbanken besonders anlangt, so waren im Oktober desselben Jahres von 621 Millionen Dollar vorhandener (actuel) „Reserven" nur 201 Millionen Dollar in Bargeld zur Hand, 420 Millionen Dollar dagegen in mehr oder minder weit entfernten anderen Nationalbanken hinterlegt. Am 22. August 1907 hatten die Nationalbanken der drei Zentralreservestädte an solchen Depositen anderer Nationalbanken allein aus den 40 Reservestädten 165 Millionen Dollar aufzuweisen.

Dieses eigentümliche Reservesystem trägt viel dazu bei, daß von den verfügbaren Barmitteln des Landes ein so großer Teil — etwa 30% — in New York sich anzusammeln pflegt. Statt daß das Kapital aus dem reichen Osten in die weniger entwickelten und daher noch kapitalärmeren Gebiete des Westens gelenkt wird, wird es so künstlich nach dem Osten zurückgezogen. Die Klagen, daß damit der schnell emporblühende Westen in finanzieller Abhängigkeit vom Osten festgehalten wird, sind nicht ganz unberechtigt. Auch muß diese künstliche Verstärkung des Zusammenströmens der Leihkapitalien in den großen Städten zumal des Ostens die großen Zinsunterschiede zwischen Ost und West, zwischen Stadt und Land noch verstärken.

Wenn es immer mehr wahrscheinlich wird, daß unter der Einwirkung von Männern, wie William J. Bryan, an die Stelle des altüberkommenen Gegensatzes zwischen Nord und Süd, der bisher das Parteileben bestimmt und die Politik des Landes beherrscht hat, ein Gegensatz zwischen West und Ost, d. h. zum großen Teil zwischen

Landwirtschaft und mobilem Kapital tritt, so ist auch diese eigenartige, die natürlichen Unterschiede verschärfende Organisation des amerikanischen Bankwesens daran nicht ganz unbeteiligt.

Wenn nun zur Zeit der Ernte die Landbanken für den angegebenen doppelten Zweck sich Bargeld beschaffen müssen, ziehen sie zunächst ihre deponierten Gelder von den Banken der Reservestädte zurück und entleihen von ihnen die weiteren Beträge, die sie darüber hinaus allenfalls noch nötig haben. So beginnen mit der Erntezeit, je nach der Witterung, bald etwas früher, bald etwas später, jene großen Bargeldwanderungen in den Vereinigten Staaten, die für das amerikanische Wirtschaftsleben schon immer so charakteristisch waren, neuerdings aber — nach Durchführung der Goldwährung in den Vereinigten Staaten — auch anfangen, eine Bedeutung für die Weltwirtschaft zu gewinnen. Sie werden regelmäßig auf 600 bis 800 Millionen Dollar geschätzt. Je reicher die Ernten und je höher die Preise der landwirtschaftlichen Erzeugnisse sind, um so größer müssen diese Bargeldwanderungen sein.

Die Ernte im Jahre 1907 ist nicht besonders groß gewesen. Die weitaus größte und für das amerikanische Wirtschaftsleben wichtigste Ernte der Vereinigten Staaten, die Maisernte, erreichte zwar den Durchschnitt der letzten fünf Jahre, aber nicht den besonders hohen Stand der Jahre 1905 und 1906; die Baumwollernte ist nach den besten Schätzungen sogar um etwa eine Million Ballen oder $^1/_{12}$ kleiner als im Vorjahre; die Weizenernte bleibt mit 625 Millionen Bushel um 100 Millionen oder etwa $^1/_7$ hinter dem Jahre 1906 zurück; die Haferernte ist sogar zum großen Teil mißraten.

Aber für den Ausfall an Menge boten die hohen Preise reichen Ersatz. Der Baumwollpreis stand ja fast doppelt so hoch wie vor wenigen Jahren; der Weizen notierte in London Ende 1907 34/6 s gegen 26/1 s Ende 1906; der Mais erreichte in New York im Oktober 1907 eine Notierung von $76^3/_8$ c per Bushel gegen $55^1/_2$ c im Vorjahr. Dem Werte nach war die Maisernte um 26%, die Baumwollernte um 7%, die Weizenernte um $5^1/_2$% über dem Durchschnittswert der letzten fünf Jahre. Der amerikanische Landwirtschaftsminister hat berechnet, daß der Wert aller Zerealien 1907 den Durchschnittswert der letzten fünf Jahre um 23%, den Wert des Vorjahres um 296 Millionen Dollar übertrifft und daß der Gesamtwert aller landwirtschaftlichen Erzeugnisse den von 1906 um 657 Millionen Dollar (10%), den von 1905 um 1103 Millionen Dollar (17%), den von 1904 um 1253 Millionen Dollar (20%), den von 1903 um 1495 Millionen Dollar (25%), den von 1899 um 2695 Millionen Dollar (57%) überflügelt. Es war daher, trotz geringerer Mengen, der Barbedarf für die

Ernte-Finanzierung 1907 besonders groß. Beträchtlichere Geldsendungen vom Osten waren nötig als je zuvor.

Nach dem Maß dieser Geldsendungen mindern sich natürlich die Barreserven in den östlichen Banken. Das kommt auch in der Statistik einigermaßen zum Ausdruck, wenn sie bei den Nationalbanken in der Zeit vom 22. August bis 3. Dezember 1907 in den Depositen anderer Nationalbanken eine Abnahme von 115 und bei denen anderer Banken und bankartiger Institute eine solche von 91 Millionen Dollar nachweist. Doch gibt es für diese Minderung der Barreserven eine Grenze. Sie wird durch die bereits erwähnten gesetzlichen Bestimmungen gezogen, die beim Depositengeschäft eine Barreserve von 15% den Landbanken, von 25% den Stadtbanken vorschreiben. Wird diese Mindestgrenze im Barvorrat nicht innegehalten, so darf die Bank ihre Verbindlichkeiten nicht mehr vergrößern und kann eventuell durch den Comptroller of the Currency suspendiert werden. Jemehr die Depositen also anwachsen, um so mehr Barmittel werden durch diese gesetzlichen Bestimmungen festgehalten in den Banken, um so weniger sind verfügbar für die großen Ernten im Westen und Süden.

Die Depositengelder sind nun in den Jahren des großen Aufschwungs gewaltig gewachsen. 1886 wurden sie auf 2800, 1896 auf 4900, 1906 auf 12200 Millionen Dollar beziffert, d. h. im letzten Jahrzehnt haben sie gerade doppelt so stark als im voraufgehenden, um 150% gegen 75%, zugenommen. Die gesetzlich vorgeschriebene Reserve war somit auch sehr viel größer als früher. Der Mehrbetrag an Bargeld, der infolge des Anwachsens des Depositengeschäfts durch die gesetzlichen Reservevorschriften in den Banken festgehalten wird, dürfte hinter den Neuprägungen in Gold im letzten Jahrzehnt kaum zurückstehen. Da gleichzeitig schon wegen der starken Zunahme der Bevölkerung der Bedarf an Zahlungsmitteln stark gewachsen war, so mußte jetzt beim Bargeldbezug der Erntegebiete im Westen und Süden die durch das Gesetz gezogene kritische Grenze früher erreicht werden als sonst. Wenn das aber geschah, so gab es nur eine Alternative.

Entweder: man achtete die gesetzliche Bestimmung und rührte die vorgeschriebene Barreserve, ihrer wirtschaftlichen Bestimmung zuwider, trotz dringendsten Bedarfs, den Gesetzesparagraphen zu Liebe, nicht an. Dann konnten für die Ernten nicht genügend Barmittel zur Verfügung gestellt werden. Dann konnte die Ernte nicht in ausreichendem Maße bewegt werden. Sie mußte deshalb zum Teil beim Farmer oder wenigstens im Produktionsgebiet bleiben und konnte nicht verkauft werden. Es entstand dann also zunächst in den Erntegebieten eine verhängnisvolle Stockung im Wirtschaftsleben und sie mußte von hier aus übergreifen auf das ganze Land.

Oder: man stellte sich auf den Standpunkt, daß eine gesetzliche Reserve, die im Fall der Not nicht angegriffen werden darf, ein wirtschaftlicher Unsinn ist. Die Stadtbanken, zumal im Osten, überschritten, trotz der angedrohten Strafen, die kritische gesetzliche Grenze. Solche Überschreitung bleibt nicht geheim. Denn ein „Wochenausweis der Vereinigten New Yorker Banken" wird regelmäßig veröffentlicht und nicht nur in amerikanischen, sondern auch in europäischen Zeitungen abgedruckt. Allerdings kommt ihm nicht die Bedeutung zu, die ihm insbesondere in Europa oft beigelegt wird. Denn er kann — von den Privatbanken ganz abgesehen — auf Vollständigkeit keinen Anspruch machen. Er bezieht sich nämlich nur auf Mitglieder des New Yorker Clearing House. Ende des Jahres 1907 waren aber z. B. selbst zwei Nationalbanken und nicht weniger als 17 Einzelstaatsbanken nicht Mitglieder des Clearing House, und vor allen Dingen stehen diejenigen Bankinstitute draußen, die in den letzten Jahren in den Vereinigten Staaten am stärksten sich entwickelt haben und allein in New York Ende 1907 Depositen in Höhe von etwa 700 Millionen Dollar aufzuweisen hatten. Es sind das die sog. Trust Companies, die unter den amerikanischen Banken am meisten Ähnlichkeit mit unseren großen „Effektenbanken" aufzuweisen haben. Nur drei von ihnen waren zu Beginn der Krisis Mitglieder des Clearing House, unter ihnen die Knickerbocker Trust Company, die durch den „Run" zu Beginn der Krisis solchen Weltruf erlangte; 47 dagegen standen außerhalb dieser Organisation, insbesondere weil sie nicht bereit waren, gegenüber ihren Depositen in derselben Weise Reserven zu halten, wie das Gesetz es von den Nationalbanken verlangt.

Somit leidet jener vielbeachtete Wochenausweis schon an großer Unvollständigkeit. Doch das ist nicht das Schlimmste. Auch eine unvollständige Statistik, wenn sie zuverlässig ist, kann wertvolle Vergleiche ermöglichen. Aber auch diese Zuverlässigkeit wird angezweifelt. Denn zwischen den zum Clearing House gehörigen und am Wochenausweis beteiligten Banken und den außerhalb der Organisation und Veröffentlichung verbleibenden bestehen zum Teil sehr enge persönliche Beziehungen. Dieselben Männer sind verschiedentlich hier wie dort ausschlaggebend. Es ist zum mindesten die Möglichkeit nicht zu bezweifeln, daß auf Grund solcher persönlicher Beziehungen allerlei Schiebungen mit Rücksicht auf den Wochenbericht vorgenommen werden. Daß es, auch wenn wichtige Interessen auf dem Spiele stehen, bei dieser bloßen Möglichkeit bleibt, ist allgemein, ganz besonders aber in Amerika wenig wahrscheinlich. Um so bedeutsamer ist es unzweifelhaft, wenn der Wochenausweis — trotz dieser „Frisierungs"-Möglichkeit — ein Defizit in der gesetzlich vorgeschriebenen Barreserve zeigt. Ist es groß und

ist es von Dauer, so müssen alle Verschleierungskünste schließlich versagen. Erscheint es im Wochenausweis, so darf man annehmen, daß es nicht mehr sich geheim halten ließ.

Ein solches sichtbares Defizit in der Barreserve hat in New York vom 26. Oktober 1907 bis 11. Januar 1908 bestanden und am 23. November 1907 mit 54 Millionen Dollar seinen Höhepunkt erreicht, während es in der letzten großen Krisis von 1893 über 16 Millionen Dollar nicht hinausgegangen war.

Ein solches Defizit kann leicht eine starke Erregung bei den Deponenten zur Folge haben, eine Erregung, die so besonders bedenklich ist, weil sie sich, wie das Defizit des Wochennachweises, nicht auf eine einzelne Bank, sondern eine große Anzahl von Banken bezieht. Die Deponenten beginnen zu fürchten, dem Schwinden der Barreserve entspreche ein Schwinden der Privatdepositen. Damit ist der Anlaß zu einem „Run“ gegeben. Man sucht zu retten, was noch zu retten ist, und beginnt, die hinterlegten Beträge zurückzuziehen, damit das Defizit weiter zu vergrößern und den Anlaß der Beunruhigung noch zu verstärken. Das „Hoarding“ beginnt, von dem der amerikanische Schatzsekretär meint, es habe sich während der letzten Krisis auf nicht weniger als 296 Millionen Dollar, auf 97 Millionen Dollar allein in der Stadt New York erstreckt, Summen, die allerdings recht hoch gegriffen zu sein scheinen, wenn sie nicht etwa Abhebungen von Bankdepositen mit einschließen.

Wegen dieser Gefahr der Zurückziehung der Depositengelder haben die Banken ein lebhaftes Interesse daran, ein sichtbares Defizit möglichst zu vermeiden und, wenn es doch eintritt, es schleunigst wieder zu beseitigen. Das können sie nur durch Einschränkung ihrer Kreditierungen. Zunächst werden, wie es das Gesetz im Falle eines solchen Defizits schon vorschreibt, neue Darlehen nicht mehr gewährt. Schon das ist mißlich, da in einer Krisis die Kreditansprüche natürlich nicht abnehmen, sondern wachsen. Weit bedenklicher aber ist es, wenn in solcher Zeit hereinbrechender Not nicht nur neue Kredite verweigert, sondern auch alte, zur Deckung des Defizits, eingezogen werden. Das ist aber kaum zu vermeiden. Denn das Zurückziehen der Bank- und Privatdepositen schmälert die Grundlage des bisherigen Kreditgebäudes. Jedem hinterlegten und jetzt zurückgezogenen Betrage entspricht das Mehrfache an Kreditgewährungen. Im amerikanischen Schatzamt ist eine Berechnung aufgestellt worden, wonach einem Depot von je 100000 Dollar in einer Bank einer Zentralreservestadt, einer Bank einer Reservestadt und einer Landbank Kredite von 1906000 Dollar, also vom $6\frac{1}{2}$ fachen Betrage, entsprechen. Eine Zurückziehung von 200 Millionen Dollar könnte demnach durch eine Minderung der

Kredite in Höhe von 1000 Millionen Dollar noch nicht ausgeglichen werden. In diesen Depositenabhebungen liegen daher die Hauptwurzeln für die Kreditkrisis, die im Gefolge einer Geldkrisis sich entwickelt. Im Jahre 1893, als die Vereinigten Staaten noch nicht als vollgültiges Mitglied der Gemeinschaft der Goldwährungsländer die Hilfe des Auslandes wirksam in Anspruch zu nehmen vermochten, hat diese Kreditkrisis einen bedenklichen Umfang angenommen; in wenigen Monaten minderten die Nationalbanken ihre Kreditgewährungen um 318 Millionen Dollar oder etwa 15%, allein in der Zeit vom 14. Juli bis 3. Oktober 1893 um 177 Millionen Dollar oder 8,7%. Im Jahre 1907, als man infolge der Währungsreform von 1900 nicht mehr ausschließlich auf inländische Hilfe sich angewiesen sah, brauchten die Nationalbanken in der kritischen Zeit vom 22. August bis 3. Dezember Kreditein schränkungen nur in Höhe von 93 Millionen Dollar oder nur 2% vorzunehmen. Dem entspricht auch die Konkursstatistik der Banken. Sie verzeichnet für 1893 598, für 1907 dagegen nur 89 Zusammenbrüche von Banken, weniger als in fünf dazwischenliegenden Jahren; und wenn das Kapital der zusammengebrochenen Banken 1893 nur 170, 1907 dagegen 203 Millionen Dollar ausmacht, so erklärt sich das ausschließlich durch den in der letzten Krisis zuerst hervorgetretenen neuen eigenartigen Bankentypus der Trustgesellschaften, von denen 17 mit einem Kapital von 118 Millionen Dollar an jener größeren Ziffer beteiligt sind.

Deutlicher als in diesen Zahlen kommt das bei den Barmitteln herrschende große Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zum Ausdruck in der außerordentlichen Steigerung der Zinssätze. Der Zins für tägliches Geld betrug in New York durchschnittlich im Oktober 22%, im November 11,18% und im Dezember 12,86%; es stieg im Tagesdurchschnitt bis auf 75% und erklomm in einzelnen Abschlüssen die Höhe von 125%.

Waren somit die Folgen des „Hoarding“ auch anscheinend nicht so vernichtend, wie nach seinem Umfang und nach früheren Erfahrungen vielleicht zu erwarten war, so zeigten doch die bedenklich hohen Zinssätze, daß eine Reform geboten war. Sie müßte sich natürlich in erster Linie gegen den Mangel an Elastizität im amerikanischen Banknotenwesen und gegen das Reservesystem der Banken richten. Es fehlt natürlich auch nicht an Vorschlägen. Doch scheint es heute schon sicher zu sein, daß man, wie so oft in Amerika, von an die Wurzeln des Übels greifenden Veränderungen prinzipieller Art absieht. Man scheint sich mit den Gesetzesvorschlägen des Senators Aldrich begnügen zu wollen, die im wesentlichen darauf hinauslaufen, Nationalbanken, die bestimmte Bedingungen erfüllen, insbesondere für

mindestens 50% ihres Aktienkapitals Noten bereits ausgegeben haben und eine Reserve von 20% aufweisen können, die Ausgabe von Notstands-Banknoten, entweder unter Verzicht auf eine Spezialdeckung oder doch unter ihrer Schwächung, indem man auch andere Wertpapiere als Staatsschuldverschreibungen zur Deckung zuläßt, zu gestatten; solche zusätzliche Banknoten sollen in ihrem Gesamtbetrage kontingentiert und für jede einzelne Bank durch Aktienkapital und Reserven begrenzt sein; sie sollen außerdem, um ihre Zurückziehung, wenn sie nicht mehr nötig sind, zu erzwingen, besteuert werden, etwa mit $^1/_2$% monatlich. Man scheint sich also hier mit einem Kurieren von Symptomen begnügen zu wollen.

Fast größere Beachtung als dieses Hauptreformproblem, das man im allgemeinen mit einer gewissen Scheu und Zaghaftigkeit behandelt, findet die Frage, wie dem bedrohlichen „Hoarding" begegnet werden könnte. Schon während der Krisis ist der Präsident selbst mit kräftigen Mahnworten ihm entgegengetreten, und es fehlt nicht an einer ganzen Reihe von Reformvorschlägen, die diese ergiebige Quelle des Unheils dauernd verstopfen möchten. Hier mangelt es auch nicht an durchgreifender Energie. Allen Ernstes wird nämlich ein Vorschlag erörtert, der uns in Europa ebenso merkwürdig anmutet, wie er für das heutige Amerika charakteristisch ist. Er besteht einfach darin, der Staat müsse alle Depositen garantieren. Der jüngste Staat der Nordamerikanischen Union, Oklahoma, hat diesen Vorschlag auch bereits im weitesten Sinne zum Gesetz erhoben. Wichtiger ist, daß auch der langjährige Vorsitzende des Banking and Currency Committee im amerikanischen Repräsentantenhaus, Charles N. Fowler, ihn als wichtigen Bestandteil in seinen Gesetzentwurf, der jetzt mit der Aldrich-Bill des Senates den Kongreß beschäftigt, aufgenommen hat. Daß er im Kongreß durchdringt, dürfte trotz einflußreicher Befürworter ausgeschlossen sein. Vielleicht gelangt man im Laufe der Zeit auf diesem merkwürdigen Umweg zu dem bescheidenen Ziel einer Reform der Deckungsvorschriften für das Depositengeschäft.

Zwei Wohlstandsmomente sind es also, welche die herbstliche Geldversteifung im Jahre 1907 zur Geldkrisis sich steigern ließen: infolge der hohen Preise für die wichtigsten landwirtschaftlichen Erzeugnisse war der Barbedarf für die Erntefinanzierung besonders groß, und gleichzeitig war infolge der gewaltig angewachsenen Depositen die Verfügbarkeit über die im Lande vorhandenen Barmittel für die Banken im Osten gemindert.

„A rich man's crisis" ist diese letzte Krisis mit Recht genannt worden. Der Reichtum, der im großen Erntewert und in den hohen

Depositen, aber auch im starken Goldumlauf des Landes und in den beträchtlichen Barmitteln des Schatzamtes sich spiegelt, unterscheidet diese letzte Krisis scharf von ihrer Vorgängerin im Jahre 1893.

Zu den objektiven Momenten, die die Lage verschärften, kommen, weiter verschärfend, subjektive Momente hinzu, die stets in Wirtschaftskrisen eine Rolle spielen.

Es war nicht sehr schwer, eine Wirtschaftskrisis für den Herbst in den Vereinigten Staaten vorauszusehen. Eine starke Geldverteuerung war sicher zu erwarten. Viel Zündstoff hatte außerdem sich angesammelt. Eine große Reihe von Untersuchungen und Prozessen — gegen die Lebensversicherungsgesellschaften, die Standard Oil Company, den Tabaktrust, die Harriman-Bahnen, die New Yorker Stadtbahnen — hatten Methoden amerikanischer Wirtschaftsführung und Finanzierung enthüllt, die das Vertrauen allgemein mindern mußten. Präsident Roosevelt selbst hatte mit der ganzen vorbildlich-amerikanischen Kraft seiner unerschrockenen Energie sich an die Spitze der Antitrust-Bewegung gestellt; nicht müde wurde er im Kampfe gegen die „Banditen, die schlimmer als Sozialisten und Anarchisten die Eigentumsrechte bedrohen". Wirkt jede bevorstehende Präsidentenwahl lähmend, so ganz besonders dieses Mal die Ungewißheit, ob die kraftvoll eingeschlagene Politik Fortsetzung finden solle oder nicht. Es fehlte somit nicht an Anlässen zur Beunruhigung und Vorsicht. Die Spannung war groß. Jeder Anstoß konnte eine Entladung herbeiführen.

Diesen Anstoß gab am 15. Oktober der Zusammenbruch des Kupfer-Corners von Heinze & Co. Er hätte an sich wohl genügt. Aber er gewann noch allgemeinere Bedeutung. Denn zwischen den Kupferspekulanten und den Banken bestanden enge Verbindungen. F. Augustus Heinze war Präsident der Merkantilen Nationalbank in New York und besaß im wesentlichen die State Bank of Montana in Butte. Ebenso spielten seine Hauptgenossen eine Rolle im Bankwesen. Charles W. Morse war an 6 Banken stark beteiligt, die zusammen ein Kapital von etwa 7 Millionen Dollar und Depositen in angeblicher Höhe von etwa 80 Millionen Dollar besaßen, und die Gebrüder Thomas waren an 4 Banken erheblich interessiert, die bei einem eigenen Kapital von 2,9 Millionen Dollar etwa 20 Millionen Dollar Depositen hatten. Die Befürchtung war nun nicht unbegründet, daß die zusammengebrochenen Spekulationen mit den Mitteln dieser Banken ins Werk gesetzt worden waren. Denn die Kontrolle von Banken war bereits längst ein wichtiges Finanzierungsmittel geworden. Sie ermöglichte es, in doppelter Weise sich Mittel zu verschaffen. Erstens konnte man die Aktien, auf denen die Kontrolle beruhte, lombardieren,

und zweitens konnte man die angesammelten Depositen der Banken nutzen. War das auch mit einigen rechtlichen Schwierigkeiten verbunden, sie ließen sich überwinden, wenn man sich geschickt in die Hand arbeitete und Erfolg hatte. Am Zusammenarbeiten und am Erfolg fehlte es jedoch. Kein Wunder, daß auf dem Hintergrund der nervös-erregten allgemeinen Stimmung der Kupferkrach, noch ehe am 26. Oktober der Bankausweis den ersten Fehlbetrag in der vorgeschriebenen Barreserve zeigte, einen Anlaß bot, Depositengelder von den Banken zurückzuziehen, das „Hoarding" zu beginnen. Als dann unter aufsehenerregenden Umständen der Präsident der großen und vornehmen Knickerbocker Trust Co. sein Amt niederlegte und gleichzeitig verlautete, daß er mit Charles W. Morse und seinem Schwager Whitney, den gerade die Untersuchungen über die New Yorker Straßenbahnschwindeleien besonders bloßgestellt hatten, in enger Verbindung gestanden habe, da steigerte sich die Bewegung zum stürmischen „Run". Hinzu kam, daß infolge der Kapitalkrisis Bargeld sich besonders günstig verwenden ließ. Man konnte es nicht nur vielfach zu Vorzugsbedingungen, die weit hinausgingen über das, was die Depositenbanken zahlten, ausleihen, sondern der ungewöhnlich niedrige Kursstand aller Wertpapiere mußte Kapitalisten auch als der richtige Augenblick erscheinen, bisher hinterlegte Beträge zu dauernder Anlage zu verwenden.

Solchen Abhebungen von Depositengeldern, von denen oben in anderem Zusammenhang ausführlich bereits die Rede war, konnten die Banken nicht ruhig zusehen, zumal da sie gerade in die Zeit besonders großer Nachfrage nach Barmitteln fielen. Sie suchten zunächst durch Zureden zu wirken. Als das nicht half, griff man zu drastischeren Mitteln: man beschränkte einfach die Barzahlungen. In dreifacher Art ist das geschehen. Fast allgemein wurde von der Schecksumme ein Abzug gemacht, bis zu 4% in New York, bis zu 5% beispielsweise in Pittsburg; das heißt also: ein Bargeldagio wurde eingeführt. Vielfach — im mittleren Westen — weigerten sich auch die Banken, mehr als 25 Dollar wöchentlich an ein und denselben Kunden auszuzahlen. Vereinzelt — im fernen Westen, z. B. in Kalifornien — wurden für die kritische Zeit einfach dadurch alle Barzahlungen aufgehoben, daß man durch die einzelstaatliche Gesetzgebung nach Bedarf „legal holidays" einführte, an denen die Banken ihre Türen überhaupt zu schließen hatten. So ist das vielbewunderte Scheckwesen im ganzen weiten Bereich des amerikanischen Wirtschaftslebens, ebenso wie bei ähnlichen früheren Gelegenheiten, vollständig zusammengebrochen, was diejenigen beherzigen sollten, die bei uns auf der vermeintlichen Grundlage englisch-amerikanischer Erfahrungen die alte Lehre verkünden, daß das

Scheckwesen gegenüber dem Banknotenwesen eine höhere Stufe der Entwicklung darstelle. Während die Schecks in den Vereinigten Staaten als Zahlungsmittel versagten, behielten die Banknoten diese Eigenschaft in solchem Maße bei, daß sie sogar ebenso wie Münzgeld zum Gegenstand des „Hoarding" gemacht wurden. Ob mit einer solchen Gleichstellung von Metallgeld und Banknoten auch in der Zukunft zu rechnen sein wird, erscheint allerdings zweifelhaft, weil die vielerörterte Reform des Banknotenwesens, wie schon angedeutet wurde, sich darauf beschränken zu wollen scheint, auf Kosten der Sicherheit eine Vermehrbarkeit der umlaufenden Banknoten herbeizuführen.

Der Zusammenbruch des Scheckverkehrs, der im hohen Goldagio am deutlichsten in die Erscheinung trat, hat natürlich auf den internationalen Goldverkehr den größten Einfluß ausgeübt. Das Goldagio schaltete gewissermaßen den Wechselkurs als Regulator der Goldbewegungen und Gradmesser für den Stand der Zahlungsbilanz aus. Es machte eine Goldeinfuhr nach Amerika auch dann möglich, wenn die Wechselkurse sie nicht gerechtfertigt erscheinen ließen, ja umgekehrt sogar energisch für Goldausfuhr aus den Vereinigten Staaten sprachen. Selbst als cable transfers auf London 4,93 Dollar notierten, fand nicht Goldausfuhr, sondern Goldeinfuhr in den Vereinigten Staaten statt.

Ganz ähnliche Stimmungen des Mißtrauens und der Vorsicht, wie sie in den Vereinigten Staaten zum „Hoarding" führten, waren aber auch in Europa vorhanden. Man verhielt sich daher Amerika gegenüber zurückhaltend. Das zeigte sich vor allem im Geldverkehr.

Im europäisch-amerikanischen Geldverkehr spielen neuerdings die sog. Finanzwechsel eine große Rolle. Ihr Name deutet schon an, daß sie mit dem Warenverkehr nicht in unmittelbarer Verbindung stehen. Doch eilen sie vielfach amerikanischen Baumwoll- und Weizenverschiffungen nur voraus und verteilen damit die Zahlungen gleichmäßiger über das Jahr, als es bei den Warensendungen, des unabänderlichen Naturfaktors der Ernte wegen, möglich ist. Sie finden so zum großen Teil eine Sicherung in der Zukunft, der sich eine Gegenwartssicherung in der Form hinterlegter amerikanischer Wertpapiere regelmäßig noch hinzugesellt. Solche Finanzwechsel, die teils von amerikanischen, teils — und zwar bisweilen gegen Provision — von europäischen Bankhäusern akzeptiert sind, sind in den letzten Jahren in wachsenden Mengen in Europa zur Diskontierung angeboten worden, und insbesondere London hat sie, um seinen Ruf als freier Goldmarkt für alle Welt zu wahren, bereitwillig diskontiert, zumal damit oft ein verlockender Gewinn gemacht werden konnte. Im Jahre 1906 sollen

noch für 400 Millionen Dollar solche Finanzwechsel diskontiert worden sein. Aber bereits damals fing die Bank von England an, einen gewissen Unwillen ihnen gegenüber zu zeigen, indem sie an ihrem veröffentlichten Diskontsatze von 4% nur ihren Kunden gegenüber festhielt und sonst $4^1/_2$% verlangte.

Ganz anders aber waren die Schwierigkeiten im Jahre 1907. Man hatte in englischen Finanzkreisen eingesehen, daß der Ruhm voller Freiheit des Goldmarktes mit schweren Opfern insbesondere in der Form ungewöhnlich hoher Diskontsätze — worauf ich noch zurückkomme — zu bezahlen sei. Der Stolz war durch praktisch-reale Momente, für die der Engländer noch stets ein großes Verständnis gezeigt hat, stark gedämpft worden. Vor allem aber wandte das Amerika gegenüber überhaupt erwachte Mißtrauen sich gegen diese Finanzwechsel, weil oft dieselben amerikanischen Banken hinter ihnen standen, die mit den großen, so vielfach bloßgestellten Gründern und Spekulanten eng liiert waren, und weil andererseits ihre Sicherheit oft vom Kurs amerikanischer Effekten, zu dessen Stabilität man das Zutrauen verloren hatte, abhing. So stießen diese Finanzwechsel im Sommer 1907 in London auf immer größere Schwierigkeiten, und im August weigerten sich die Londoner Banken — einen alten Nationalstolz den veränderten Verhältnissen völlig preisgebend — sie weiter überhaupt hereinzunehmen. Um das Risiko zu mindern, verzichtete man damit zum großen Teil darauf, die Zahlungen gleichmäßiger als die Warensendungen über das Jahr im englisch-amerikanischen Verkehr zu verteilen.

Das war um so wichtiger, als auch bei den Warensendungen eine Art Zurückhaltung vorhanden war. Zu einem nicht unbeträchtlichen Teil ging das allerdings auf sachliche Momente in den Vereinigten Staaten zurück. Es waren nämlich im Jahre 1907 wegen ungünstiger Witterungsverhältnisse die Ernten in Nordamerika nicht unerheblich später als gewöhnlich; die erwähnten Schwierigkeiten in der Finanzierung der Ernte brachten weitere Verzögerungen; was den wichtigsten amerikanischen Ausfuhrartikel, die Baumwolle, anlangt, so waren die erstarkten Pflanzer-Vereinigungen anfangs besonders energisch bestrebt, die Ernte in ihren neuen Lagerhäusern, von denen sie allein in Texas in Jahresfrist etwa 150 errichtet hatten, zurückzuhalten. Man hatte sich aber auch, wenigstens in England, vorgesehen und größere Banmwollvorräte angesammelt, um nicht im Herbst unter allen Umständen kaufen zu brauchen. Alle diese Momente kamen zusammen, um in den Monaten Juli bis September die Ausfuhr der Vereinigten Staaten an Baumwolle von 861000 Ballen in 1906 auf 532000 in 1907 und die von Weizen von 21178000 Bushel in 1906 auf 17563000 in

1907 zu mindern. Je geringer aber die Ausfuhr ist und je weniger es gelingt, Finanzwechsel zu plazieren, um so schwächer muß der Zufluß von Gold nach Amerika sein. Er betrug in den Monaten September und Oktober 1906 $58^1/_2$ Millionen, 1907 nicht ganz 6 Millionen Dollar, und in den ersten zehn Monaten hatten die Vereinigten Staaten 1906 einen Einfuhrüberschuß an Gold in Höhe von fast 100 Millionen Dollar, 1907 dagegen einen Ausfuhrüberschuß von 18 Millionen Dollar aufzuweisen.

Es kam also dreierlei zusammen:

1. Eine ungewöhnlich große Nachfrage nach Barbeträgen aus den Erntegebieten im Westen und Süden.

2. Eine ungewöhnliche Minderung der verfügbaren Barbestände der Banken einerseits durch „Hoarding", andererseits durch die gesetzlich vorgeschriebenen Reserven im Depositengeschäft.

3. Ein ungewöhnlich verringerter Zufluß von Gold aus Europa.

Das alles spitzte die Situation außerordentlich zu; das alles war aber nicht von Dauer; das alles kann sich aber wiederholen in der Zukunft.

Denn wie dem Winter der Sommer, so folgt in den Vereinigten Staaten der Geldklemme des Herbstes (autumn stringency) die Geldfülle des Frühjahrs (spring boom). Sobald nämlich die Ernte finanziert ist, schrumpft die Nachfrage nach Zahlungsmitteln so zusammen, daß sie geringer wird als das Angebot, das ja unverändert bestehen bleibt. Dieses Überangebot drückt natürlich den Zins herab, oft bis auf $2\,\%$ und $1^1/_2\,\%$, und da ein solcher niedriger Zins für längere Frist einzutreten pflegt, kommt er regelmäßig auch in steigenden Kursen der höher verzinslichen Wertpapiere zum Ausdruck. Diese steigenden Kurse in Verbindung mit der Billigkeit des Geldes üben erfahrungsgemäß einen starken, vielfach bedenklichen Anreiz zu Spekulationen aus.

Daß solcher Umschwung eintritt, ist sicher; wann er eintritt, ist von dem Tempo der Erntebewegung vor allen Dingen abhängig. Einen gewissen Anhaltepunkt aber gewinnt man, wenn man sich vergegenwärtigt, daß die Bank von England 1907 am 17. Januar, 1908 am 16. Januar, in der Lage war, nach mehrmonatlichen Ausnahmesätzen zu einem $5\,\%$ Diskontsatz wieder überzugehen. Es liegt also in den Verhältnissen die Notwendigkeit eines nicht fernen Endes der Geldkrisis, ebenso aber auch die Wahrscheinlichkeit ihrer Wiederkehr mit der Erntezeit begründet.

Ein derartiger Wechsel in den Geldmarktverhältnissen von einem Extrem zum anderen erscheint uns unerträglich, da die geographische Lage und der verhältnismäßig geringe Reichtum unseres Landes an

Naturschätzen uns gelehrt haben, unser Wirtschaftsleben so sparsam und rationell wie möglich zu organisieren. Anders in den Vereinigten Staaten. In einem jungen Kolonisationslande wird vieles, was ein altes Kulturland als schweren Mißstand empfindet, nicht nur als etwas Entschuldbares, sondern als etwas Natürliches und Selbstverständliches betrachtet, und der Reichtum des weiten Landes weckt nicht Sparsinn, sondern regste Spekulationslust. Im scharfen Gegensatz zu uns kann man sagen, daß — so manche individuellen Ausnahmen auch vorhanden sind — nicht Sparsamkeit, sondern Verschwendung — Verschwendung mit Rohstoffen, mit Kapital und mit Menschenleben — die Signatur des amerikanischen Wirtschaftslebens ist. Und wenn auch die Vereinigten Staaten heute, zum großen Teil unter der Einwirkung einer kraftvollen Persönlichkeit wie Roosevelt — aus der ersten Periode roher Erschließung herauswachsen und Gründerinteressen hinter Organisationsinteressen mehr zurückzutreten haben, — der Spekulationsgeist ist noch immer vorherrschend. Spekulation und Produktion haben aber ein durchaus verschiedenes Interesse an der Preisbildung: die Produktion ist interessiert an der Stabilität, die Spekulation am Wechsel der Preise.

Das Produktionsinteresse gewinnt bei amerikanischen Großkapitalisten die Vorherrschaft regelmäßig nur dann, wenn es dadurch auch einen gewissen spekulativen Charakter erhält, daß es sich um die zum mindesten teilweise Monopolisierung eines Marktes, wie z. B. beim Petroleum oder Tabak, handelt. Ist solche auch nur teilweise Monopolisierung wirtschaftlich oder politisch nicht möglich oder auch nur nicht ratsam, so dominiert, wie z. B. beim Kupfer, das Spekulationsinteresse, das stets darin besteht, billig zu kaufen und teuer zu verkaufen. Beides ermöglichen aber gerade die starken Schwankungen des Geldmarktes: im Frühjahr, wenn das billige Geld und die allgemeine Aufwärtsbewegung der Kurse die Kauflust in weiten Schichten der Bevölkerung reizen, werden die Wertpapiere zu hohen Kursen abgesetzt; im Herbst kauft man sie zurück, wenn alles nach Bargeld lechzt und die Kurse stark gedrückt sind. So ergibt sich eine Art Kreislauf, der regelmäßig und gewinnbringend sich vollzieht wie der Kreislauf der Jahreszeiten. Niemals waren die Chancen billigen Einkaufs so günstig wie im November und Dezember 1907, als Bargeld überhaupt nicht zu erlangen war, die Widerstandskraft so vielfach gelähmt war, die Kurse so tief standen wie nicht seit 1893. Die großen amerikanischen Kapitalmagnaten wären keine Amerikaner und keine Geschäftsmänner, wenn sie diese Gelegenheit nicht genutzt hätten. Nur einzelne Tatsachen können bisher festgestellt werden, wie die wichtige Verschmelzung der Tennessee Iron and Coal Company mit dem ameri-

kanischen Stahltrust, wie die langerstrebte Vernichtung des hartnäckigsten und gefährlichsten Feindes des Amalgamated Copper Company, F. Augustus Heinze, wie die Beseitigung von Charles W. Morse, dessen Consolidated Steamship Company dem amerikanischen Schiffahrtstrust die so wichtige Ausdehnung an den Küsten Nordamerikas erschwerte. Aber die Lage läßt sich noch nicht klar genug übersehen, um genauer darauf einzugehen.

Zu dem bisher betrachteten Mangel in der Organisation des amerikanischen Zahlungswesens, dem folgenschweren Mangel an Elastizität, gesellt sich ein zweiter, der nicht minder bedeutsam ist: es fehlt in den Vereinigten Staaten der richtige Regulator des Zahlungswesens, den wir in der Diskontpolitik haben. Eine solche muß, um wirksam zu sein, von einer Zentralinstanz ausgehen. Wir besitzen sie in unserer Reichsbank. In den Vereinigten Staaten existiert sie — wie schon erwähnt wurde — nicht. Wohl hat eine Zentralnotenbank in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zweimal bestanden, aber beide Male ist sie an Spekulationen und politischen Schwierigkeiten zugrunde gegangen. Die schlechten Erfahrungen wirken noch nach. Auch verbietet die heftige Antitrustbewegung, zumal angesichts der Stimmungen der landwirtschaftlichen Kreise des Westens gegenüber dem kapitalkräftigen Osten, jede Zentralisierung des Bankwesens, die als eine Vertrustung gedeutet werden könnte. Solche Zentralisierung ist aber auch gesetzlich einstweilen ausgeschlossen. Denn die Verfassung der Vereinigten Staaten hat das Bankwesen, als Entschädigung für die Übertragung des Geldwesens auf die Union, den Einzelstaaten überlassen und außerdem ist die Errichtung von Filialen allen Banken gesetzlich verboten. So kommt es, daß das Land, das in seiner Industrie eine Zentralisation aufzuweisen hat wie kein anderes, ein Bankwesen besitzt, das in einem solchen Maße dezentralisiert ist, daß wir es uns kaum vorzustellen vermögen. Die Gesamtheit aller Banken — Nationalbanken, Einzelstaatbanken, Privatbanken, Trustgesellschaften und Sparkassen — wird, wie bereits erwähnt wurde, auf rund 24000 angegeben. Allein an Noten ausgebenden Nationalbanken, die uns hier nur interessieren, waren am 1. September 1907 6582 vorhanden, und alle stehen vollständig gleichberechtigt nebeneinander. In diesem bunten Wirrsal von Banken fehlt jede Einheit; das ist auch ein Grund, weswegen der Geldmarkt der Vereinigten Staaten, im Vergleich zu dem anderer Länder, so wenig übersichtlich ist; das macht aber vor allem jede zielbewußte Beeinflussung des Geldmarktes, insbesondere der Ein- und Ausfuhr von Gold unmöglich. Somit fehlt in der Organisation des amerikanischen Geldwesens eine

hohe neutrale Warte, wie sie die Voraussetzung ist für jede wirksame Diskontpolitik. Es fehlt aber auch, wie wir schon wissen, eine noch elementarere Voraussetzung. Es gibt in den Vereinigten Staaten aus den dargelegten Gründen kein Diskontgeschäft wie bei uns. Ohne ein ähnliches Diskontgeschäft ist auch eine vergleichbare Diskontpolitik natürlich ausgeschlossen.

Wenn es aber in den Vereinigten Staaten kein dem unserigen vergleichbares Diskontgeschäft gibt, wie erhält man denn dort Geld für kurzfristige Anlagen? Die Börse ist es, welche wieder an die Stelle der Bank tritt und zwar ist es das Report- und Deportgeschäft der Börse, das in erster Linie einen Ersatz bietet für das Diskontgeschäft. Das verhält sich wie folgt.

Die größte Spekulationsbörse der Welt besitzt ja bekanntlich, wie wir in Deutschland immer wieder vergessen, kein Termingeschäft. In der Fondsbörse von Wallstreet gibt es nichts als Kassageschäfte. Aber natürlich kommen dort ebenso, wie bei anderen Börsen, nicht nur Spekulationen von einem Tag auf den anderen, sondern auch auf längere Frist vor. Solche Spekulationen auf längere Frist sind im Kassamarkt natürlich nur möglich durch Prolongationen; das Report- und Deportgeschäft spielt daher in Wallstreet eine große Rolle; viele tägliche Regulierungen während der Dauer der Spekulation treten an die Stelle e i n e r Regulierung am Ende der Spekulation, etwa am Ultimo.

Solche tägliche Regulierungen bedeuten zunächst eine Minderung des Risikos; aber dieser Schutz, den sie gewähren, läßt sich auch im Terminmarkt durch ein gut ausgebildetes Einschußsystem schaffen und ist dort auch tatsächlich fast allgemein in den Vereinigten Staaten geschaffen worden. Weit wichtiger ist heute, daß solche tägliche Regulierungen, der Eigenart des Amerikaners entsprechend, den spekulativen Charakter des Geschäfts ganz außerordentlich verstärken. Denn im Terminmarkt ist der Erfolg der Spekulation abhängig nur von der Preisgestaltung am Ende der Spekulation; die Preisveränderungen, die zwischen dem Abschluß und der Erfüllung des Geschäftes liegen, sind ohne Bedeutung. Bei einer Spekulation auf längere Frist im Kassamarkt ist dagegen die Spekulation abhängig von der Preisgestaltung während der ganzen Zeit vom Geschäftsabschluß bis zur Geschäftserfüllung. Doch auch dieser Effekt läßt im Terminmarkt durch das Einschußsystem sich erreichen.

Wenn das Kassageschäft in seiner Alleinherrschaft in Wallstreet so hartnäckig sich behauptet, so beruht das keineswegs allein auf seinen besonderen Eigenschaften. Eine äußere Macht ist ihm zu Hilfe gekommen. Der Gesetzgeber ist es in erster Linie, der den Kassamarkt

aufrecht erhält, allerdings wohl unbeabsichtigt. Er hat nämlich im Staate Neuyork, in dem die Börse von Wallstreet ja gelegen ist, zum Schutz von Treu und Redlichkeit ein Wuchergesetz erlassen. Dieses Wuchergesetz bezieht sich auf alle befristete Darlehen, alles Geld „on time". Für solche befristeten Darlehen verbietet es mehr als 6 % Zinsen. Zu ihnen gehören aber nicht die Darlehen, die auf der Börse für Prolongationen von einem Tag zum anderen in der Form des Report- oder Deportgeschäftes gegeben werden. Das ist nicht „Geld auf Zeit" (money on time), sondern „Geld auf Ruf" (call money). Im „call money market" von Wallstreet finden daher die Bestimmungen des Wuchergesetzes keine Anwendung. Hier ist bei der Zinsgestaltung dem Spiel der freien Kräfte kein Ziel gesetzt; die Grenze von 6 % ist hier bedeutungslos; ungehemmt kann der Zins sich entwickeln; bis zu 125 % ist er bekanntlich im Winter 1907/8 emporgestiegen. Diese wertvolle Freiheit der Entwicklung wird Wallstreet gewährt durch das Kassageschäft. Sie übt eine große Anziehungskraft auf alle für kurze Frist verfügbaren Kapitalien.

Der „call money market" von Wallstreet ist es somit, auf dem Geld für kurzfristige Anlagen regelmäßig zu erhalten und anzulegen ist. Hier können die jederzeit fälligen Gelder der Banken liquide untergebracht werden. Insbesondere die Reservebeträge, die die Landbanken in Höhe von $^3/_5$, die Stadtbanken der 40 Reservestädte in Höhe von $^1/_2$ zu Hinterlegungen bei anderen Banken, wie dargelegt wurde, verwenden dürfen, werden regelmäßig zu solchen Börsenanlagen benutzt. Etwa 45 % aller Anlagen der New Yorker Banken pflegen auf sie zu entfallen. So kann man sagen, daß hier im „call money market" von Wallstreet alle für kurze Frist verfügbaren Barbestände nicht nur New Yorks, sondern zu einem nicht ganz geringen Teile des Landes zusammenströmen. Schmelzen sie zusammen, hier spürt man es zuerst und am stärksten; ziehen die Landbanken ihre deponierten Reservebeträge ein, so empfinden das nicht nur die östlichen Banken, sondern ebenso auch Wallstreet; wenn in Wallstreet die Kurse der Effekten stark sinken oder fallen, so übt das den weitgehendsten Einfluß alsbald auf das tägliche Geschäft der Banken aus, da die Effekten ja die Grundlage bilden für alle Gelder, die Wallstreet gewährt oder gewährt erhält; und ist in Wallstreet kein Geld zu erhalten, so gerät das reguläre Bankgeschäft im Lande zu einem erheblichen Teil ins Stocken. So ist Wallstreet zur empfindlichsten Stelle im ganzen amerikanischen Wirtschaftsleben geworden und so kann man in gewisser Weise sagen, daß der Prolongationsmarkt von Wallstreet, als wichtigster Markt für kurzfristiges Leihkapital, an die Stelle unseres Diskontmarktes und der Zins für „call money", als charakteristischster

Ausdruck der Wirtschaftslage und Zukunftsaussicht, an die Stelle des Diskontsatzes tritt. So erklären sich auch die alten immer wiederholten Klagen, daß die Banken, zumal die Nationalbanken, mehr der Börsenspekulation, als der Produktion in Gewerbe und Landwirtschaft dienen. Weniger in der Organisation der Börse, als in der Organisation des Zahlungs- und Bankwesens ist es also begründet, daß die Börse so weit tiefer als bei uns in das Bankwesen und damit in das ganze Geschäftsleben des Landes eingreift; wer auf Kredit angewiesen ist, verfolgt bei uns in erster Linie den Status der Reichsbank, in den Vereinigten Staaten den Börsenbericht vom „call money market" in Wallstreet; da die Börse aber in Amerika eine Herrschaftsstellung von weit tiefergehendem Einfluß besitzt, so hat sie auch, der Grundcharakteranlage des Amerikaners entsprechend, den nervös-erregten, zu Übertreibungen geneigten und vor keinem Mittel zurückscheuenden Börsengeist eine Verbreitung gewinnen lassen, wie sonst in keinem anderen Volke.

Auch hier an der Börse, wie beim Depositengeschäft, setzen deshalb begreiflicherweise die Reformbestrebungen, die die Geldkrisis hervorgerufen hat, ein. Der Präsident hat in seiner Botschaft vom 31. Januar 1908 eine scharfe Regelung des Börsenverkehrs besonders dringlich gefordert und seitdem auch durch besonderen Erlaß die große neue Enquête-Behörde, das Bureau of Corporations, beauftragt, eine eingehende Untersuchung über die Tätigkeit der Börse in Wallstreet zu veranstalten. Auch hat ein Vertrauensmann des Präsidenten, das Mitglied des Repräsentantenhauses, Hepburn, der bereits der scharf eingreifenden neuen Eisenbahngesetzgebung seinen Namen gegeben hat, einen Gesetzentwurf eingebracht, der alle Geschäfte an Fondsbörsen mit 50c für jede Aktie im Nennwerte von 100 Dollar besteuern will. Wird diese Vorlage auch nicht Gesetz werden, sie ist charakteristisch für die Reformstimmung, und diese wird nicht so bald wieder vorübergehen. Denn je mehr die gewerbliche Produktion sich entwickelt und aus der ersten Gründerperiode herauswächst, um so dringender wird die Aufgabe, ihr Ruhe zur Ausreifung dadurch zu gewähren, daß man sie von der Spekulation emanzipiert und ihr vor dieser den Vorrang sichert.

Wir haben dargelegt, daß, wie Liquidität im amerikanischen Bankwesen, so Elastizität und das wichtige Regulierungsmittel der Diskontpolitik im amerikanischen Zahlungswesen fehlen. Nirgends aber sind Elastizität, Liquidität und Geldmarktsregulierung so wichtig, ja unentbehrlich, wie im leicht erregbaren, spekulationslustigen amerikanischen Volk mit dem stetigen starken Auf und Ab seines Wirtschaftslebens.

Für das, was die Organisation nicht bietet, muß daher künstlich und nachträglich Ersatz geschaffen werden. Man muß einerseits durch äußere Eingriffe die Barmittel im Inland besser flüssig machen und dadurch zugleich die Liquidität der Banken vergrößern, und man muß andererseits Barmittel aus dem Ausland beschaffen.

Man sucht im Inland zunächst von privater Seite Abhilfe zu schaffen, und zwar auf doppelte Art. Erstens durch die lokalen Organisationen der Banken. Überall, wo ein Clearing House existiert, ist eine solche Organisation dauernden Charakters vorhanden. Die wichtigste ist die Clearing House Association von New York, die allerdings, wie wir schon wissen, nicht alle New Yorker Banken umfaßt. Nach ihrem Vorbild sind ähnliche Vereinigungen in fast allen größeren und mittleren Städten der Vereinigten Staaten geschaffen worden, und wo das nicht der Fall ist, sind vielfach während der Krisis Organisationen vorübergehender Art zum besonderen Zweck ins Leben gerufen worden.

Alle diese Banken-Organisationen haben nun zu helfen gesucht durch Ausstellung sogenannter „Clearing House Loan Certificates". Das sind von der Clearing House Association den ihr angehörigen Banken ausgestellte Zahlungsmittel privater Art, die vom Empfänger verzinst werden müssen — in Neuyork mit dem höchsten, für längere Fristen zulässigen Zins von 6% — damit sie zurückgegeben werden, sobald sie entbehrt werden können. Solche „Zertifikate" stellt die Banken-Organisation unter ihrer Garantie einer Bank nur aus, wenn ihr genügend Sicherheit geboten wird. Sie verlangt deshalb zunächst äußerlich die Hinterlegung ausreichender „securities". Das können Effekten, aber auch Wechsel sein; darüber, was „ausreichend" ist, entscheidet in jedem einzelnen Fall die Vereinigung oder vielmehr die von ihr eingesetzte Kommission. Die Ausstellung der „Zertifikate" erfolgt regelmäßig zu 75% des Kurswertes der „securities". Die Maßregel stellt sich also dar als eine künstliche Mobilisierung illiquider Anlagen.

Die Clearing House Association begnügt sich aber keineswegs mit solcher äußeren Sicherung. Sie verlangt auch den Nachweis, daß die Aktiva die Passiva übersteigen und nur ein Mangel an flüssigen Barmitteln vorhanden ist, also daß höchstens Zahlungseinstellung, nicht Zahlungsunfähigkeit vorliegt. Auch hierüber hat nur sie zu entscheiden. Aber sie braucht sich nicht zu begnügen mit der Gegenwart, sondern kann noch weitere Garantie für die Zukunft verlangen. Sie kann z. B. die Ausstellung solcher „Zertifikate", die vielleicht für die Existenz der Bank entscheidend ist, abhängig machen von der Entlassung eines Direktors, zu dem sie kein Vertrauen hat. Das ist in New York z. B. bei den Banken von F. Augustus Heinze, Charles

W. Morse und den Gebrüdern Thomas geschehen. Es ist also eine große Macht in den Händen der Banken-Organisation vereinigt. Wird sie in der Weise genutzt, daß der finanzielle Gesundungsprozeß, der sonst in der Form von Zusammenbrüchen sich vollziehen müßte, gewissermaßen nur gemildert wird, so wird sie genutzt — gleichsam in Vertretung des Schicksals — zum Heile der Gesamtheit. Daß eine Nutzung auch im persönlichen Interesse Einzelner geschehen kann, braucht nicht weiter ausgeführt zu werden. Inwieweit das eine oder das andere der Fall ist, hängt ganz von den jeweilig leitenden Persönlichkeiten ab; Garantien sind in der Organisation nicht vorhanden.

Solche „Zertifikate", auf deren Ausstellung ein Recht also nicht geltend gemacht werden kann, schaffen eine doppelte Erleichterung. Sie dienen einmal im Verkehr der Banken untereinander als Zahlungsmittel und machen dadurch die gesetzlichen Zahlungsmittel, die bisher für diesen Bankenverkehr festgehalten wurden, für den allgemeinen Verkehr verfügbar. Indem sie so die Barmittel der Banken besser flüssig machen, erfüllen sie in gewissem Grade, was bei uns leichter und ergiebiger durch Rediskontierungen bei der Reichsbank erreicht wird. Indem sie alle Barzahlungen zwischen Banken beseitigen, erschweren sie es der einzelnen Bank aber auch, einen für ihre Verpflichtungen unzulänglichen Bestand an Barmitteln zu verstärken; sie treiben damit zur Einstellung der Barzahlungen auch dem Publikum gegenüber.

Die Hauptbedeutung dieser „Zertifikate" liegt aber auf psychologischem Gebiet. Sie sind Beruhigungsdokumente wichtigster Art. Denn die Bank, die Zertifikate ausgestellt erhält, ist von berufenster Seite auf Grund sorgfältiger Prüfung als kreditwürdg anerkannt worden. Da es für sie festgestellt ist, daß sie ihren Verpflichtungen, wenn auch vielleicht nicht im Augenblick, so doch im Laufe der Zeit wird genügen können, so fällt der wichtigste Anlaß zum „Run" fort und wird eine Schließung der Kassen eher als Schutzmaßregel, denn als Vorzeichen des Zusammenbruchs aufgefaßt.

Solche „Clearing House Loan Certificates" sind nun nichts neues. 1860 sind sie zuerst aufgekommen. Seitdem sind sie achtmal in New York ausgestellt worden, und auch in anderen Städten waren sie nicht unbekannt. Aber ihre Verwendung in der letzten Geldkrisis hat Besonderheiten aufzuweisen. In früheren Fällen war sie noch beschränkt geblieben. Jetzt nimmt sie eine Ausdehnung an, wie nie zuvor. In New York waren 1873 für $26\,^1/_2$, 1893 für $41\,^1/_2$ Millionen Dollar solche „Zertifikaten" ausgestellt worden; jetzt wird die Genehmigung für die Ausgabe von 97 Millionen Dollar erteilt, von der allerdings nicht in vollem Umfang Gebrauch gemacht wird. 1893 blieb diese Maßnahme

noch auf neun Städte beschränkt und überstieg der Gesamtbetrag aller ausstehenden „Zertifikate“ nicht 63 Millionen Dollar; dieses Mal sind in fast allen Städten von irgendwelcher Bedeutung — angeblich über 100 an der Zahl — solche „Zertifikate“ zur Ausstellung gelangt; für das ganze Land haben sie zum erstenmal Bedeutung gewonnen; von einer lokalen sind sie zu einer nationalen Maßregel geworden.

Gleichzeitig sind die alten sachlichen Grenzen der Verwendung vielfach überschritten worden. In New York allerdings hat man die alte Beschränkung auf den Verkehr der Banken untereinander aufrecht erhalten; dort sind sie demgemäß auch nur ausgestellt worden für Beträge von mindestens 5000 Dollar. Aber im Westen, z. B. in Chicago, hat man gleiche Schranken sich nicht auferlegt. Auch in kleinen Stücken von 1 bis 5 Dollar sind sie dort in großen Mengen, wie früher schon ganz vereinzelt, ausgestellt und für das große Publikum verwendet worden; sind sie auch kein gesetzliches Zahlungsmittel und kann daher ihre Annahme auch nicht erzwungen werden, so gelten sie doch, weil die Gesamtheit der Banken hinter ihnen steht, als sicher und sind jedenfalls besser als private Schecks.

Unzweifelhaft ist auf diese Weise manche Abhilfe geschafft worden. Aber sie reichte nicht aus. Fanden sich solche „Zertifikate“ auch in allen Teilen des Landes, jedes einzelne von ihnen hatte doch nur lokale Bedeutung. Für interlokale Zahlungen, wie sie im weiten Lande, zumal zur Zeit der Ernte, so wichtig sind, waren sie nicht zu gebrauchen. Ein gegenseitiger Austausch von „Zertifikaten“ ist zwar von Banken im Innern in Vorschlag gebracht worden, doch scheint die New Yorker Organisation auf eine so weittragende Neuerung sich nicht eingelassen zu haben. Vor allem aber schufen diese „Zertifikate“ der Börse wenig Erleichterung; und doch war auf diesem Hauptmarkt für kurzfristige Kapitalleihe, wie wir schon wissen, die Nachfrage nach Bargeld am dringendsten, das Bedürfnis nach Hilfe am größten.

Noch drei Tage, ehe das New Yorker Clearing House zur Ausstellung von „Zertifikaten“ sich entschloß, suchte man helfend daher hier einzugreifen. J. Pierpont Morgan, der als größter Trustorganisator von allen Amerikanern wohl das stärkste und begründetste Interesse an der Kursgestaltung auf dem Effektenmarkte hatte, organisierte bekanntlich aus den führenden Finanzmännern New Yorks einen Rettungsausschuß. Dieser brachte alsbald aus seinen verfügbaren Barreserven 25 Mill. Dollar auf, wozu John D. Rockefeller 5 Millionen Dollar beitrug und weitere 5 Mill. Doll. für den Bedarfsfall zusagte. Es ist nun für das amerikanische Wirtschaftsleben sehr bezeichnend, daß diese ganze Hilfsaktion sich auf die Börse richtete. Die 25 Mill. Dollar wurden am 24. Oktober 1907 dem „call money market“ von

Wallstreet zur Verfügung gestellt, natürlich nicht umsonst, sondern zu Zinssätzen, die zwischen 50% und 10% schwankten.

Das war die wirksamste Hilfe, die im Inland von privater Seite geschafft wurde. Vorübergehend war sie auch von Erfolg, hatte doch Wallstreet am Tage zuvor, nachdem die Bank von Montreal 200 000 Dollar zu 125% ohne Schwierigkeit untergebracht hatte, überhaupt kein Angebot von Bargeld mehr bekommen können. Aber eine Abhilfe von Dauer war auch das nicht.

Naturgemäß richtete sich der Blick für eine solche auf das Ausland. Vom Ausland, mit dem man ja im Zahlungswesen seit der Durchführung der Goldwährung im Jahre 1900 in ganz anderer Verbindung stand, als bisher, suchte man Barmittel heranzuziehen, um die im Inland hervorgetretene Lücke auszufüllen. Und nicht nur auf der atlantischen Seite von Europa her, sondern auch auf pazifischer Seite, insbesondere von Australien her, ist solche Goldbeschaffung in den Vereinigten Staaten möglich. Auch solche Goldeinfuhr an der pazifischen Küste ist für Europa nicht ohne Bedeutung, denn sie mindert die Zufuhren für den Londoner Goldmarkt. Sie scheint dieses Mal, im Vergleich mit dem Vorjahr, aber auffallend gering gewesen zu sein.

Ziffernmäßig wie sachlich interessiert uns daher in erster Linie die Goldbeschaffung aus Europa. Sie hat sich im letzten Winter keineswegs auf New York beschränkt, sondern auch von Chicago, St. Louis und New Orleans, ja selbst Plätzen der pazifischen Küste, wie San Franzisko und Portland, stattgefunden. Sie erfolgte zum Teil in der Weise, daß Gold auf dem offenen Markt in London für amerikanische Rechnung gekauft wurde. Hier setzte die Nachfrage aus den Vereinigten Staaten plötzlich am 28. Oktober 1907 ein und trieb den Goldpreis von 77 s 9 d auf 78 s 0 d und hielt ihn auf dieser ungewöhnlichen Höhe, so lange sie dauerte, bis zum Schluß des Jahres fest. So wurde im November alles Gold, das aus den Goldproduktionsländern auf den Londoner Markt gebracht wurde — angeblich in Höhe von $2\frac{1}{2}$ Mill. Pfd. Sterling — von amerikanischer Seite aufgekauft und auch das Gold, das gleichzeitig vom europäischen Kontinent, und zwar überwiegend von Deutschland nach London strömte, wurde zum Teil für Amerika mit Beschlag belegt, ehe es zur Bank von England gelangte. Natürlich wurde in der Höhe dieser direkten Ankäufe der Goldzufluß der englischen Zentralnotenbank gemindert, so daß also auch diese Art der amerikanischen Goldbeschaffung nicht ohne Einfluß auf den europäischen Geldmarkt blieb.

Doch die auf dem offenen Markt zu erlangenden Goldmengen genügten den Amerikanern nicht. Der Hauptbetrag mußte doch den Goldvorräten der englischen Banken, die bekanntlich bei der Bank von

England größtenteils sich ansammeln, entnommen werden. Die Bank von England verzeichnete im November eine Goldausfuhr in der ungewöhnlichen Höhe von 10215000 Pfd. Sterling, wovon 5289000 Pfd. Sterling in Goldbarren, 3873090 Pfd. Sterling in amerikanischen Goldmünzen nach den Vereinigten Staaten flossen. Ein sehr großer Teil dieser Goldausfuhr nach Amerika drängte sich in die Woche vom 6. bis 13. November 1907 zusammen, in der Goldbewegungen vorkamen, wie niemals zuvor in einer Woche.

Diese Goldbeschaffung aus dem freien Verkehr und aus den Bankvorräten kleidet sich in mannigfache geschäftliche Formen. Sie kann als selbständige Forderung allein für sich auftreten; sie kann aber auch als finanzielle Konsequenz anderer internationaler Wirtschaftsvorgänge, als Glied eines größeren Ganzen, sich darstellen. Ist ein solcher Zusammenhang mit anderweitig entstandenen Goldforderungen nicht vorhanden, so muß der Goldausfuhr einst ein Rückfluß des Goldes nach Europa entsprechen. Das ist neben dem Nachlassen der Nachfrage nach Zahlungsmitteln nach Finanzierung der Ernte der Grund, weswegen im Sommer mit dem Zurückströmen des Geldes aus dem Westen und Süden regelmäßig eine Ausfuhr von Gold aus den Vereinigten Staaten einsetzt; im Juni und Juli 1907 belief sie sich auf 31340506 Dollar. Solches Hin- und Herfluten des Goldes über den Atlantischen Ozean liegt zwar, infolge der mangelhaften Organisation ihres Zahlungswesens, im Interesse der Vereinigten Staaten; sie können nicht nur auch diese Art der Verschwendung sich gestatten, sondern sind geradezu darauf angewiesen. Europa aber hat das ausgesprochenste Interesse daran, auch im internationalen Zahlungswesen alle überflüssigen Bargeldtransporte zu ersparen, nicht nur wegen des Risikos und der Kosten, sondern vor allem wegen der Störungen, die dadurch im nationalen Zahlungswesen hervorgerufen werden. Wenn im letzten Jahre der Akzeptkredit von europäischen Bankhäusern den Amerikanern erschwert wurde, so liegt der letzte Grund in diesen weltwirtschaftlich überflüssigen Goldsendungen; es ist ein zum größten Teil unbewußtes Reagieren gegen die mit ihnen verbundenen Störungen. Jede Goldbeschaffung nur vorübergehender Art, der ein baldiges Rückströmen des Goldes entspricht, kann als ein Zeichen, daß im Zahlungs- oder Kreditwesen etwas nicht ist, wie es sein sollte, bezeichnet werden.

Eine Goldbeschaffung dauernden Charakters ist dann gegeben, wenn sie auf anderweitig entstandene Forderungen sich stützt. Diese können mannigfacher Art sein. Sie können aus der Vergangenheit überkommen sein: Guthaben werden eingezogen, mit dem eingeführten Gold bezahlt. Sie können aus gleichzeitigen Verkäufen entstehen, sei es von Waren, die zur Volksernährung oder Güterproduktion nicht

entbehrt werden können, sei es von Effekten, deren niedriger Kursstand ausländische Käufer anlockt. Sie können sich aber auch auf die Zukunft beziehen, indem der Kaufpreis für später erfolgende Warensendungen vorweggenommen wird. Noch im Jahre 1906 spielten solche den Warenverkäufen oder wenigstens den Warensendungen vorauseilende Wechsel die vielleicht entscheidende Rolle. Aus den früher dargelegten Gründen traten sie 1907 stark zurück. Auch dürfte das allgemeine Mißtrauen, wenigstens zu Anfang der Geldkrisis, den Verkauf amerikanischer Effekten trotz ihres außerordentlich niedrigen Kursstandes in engeren Grenzen gehalten haben. So traten dieses Mal die Einziehung älterer Guthaben und die Forcierung gleichzeitiger Warensendungen, zum mindesten anfangs, in den Vordergrund. Was die Warenausfuhr, für die allein zuverlässige Zahlen vorliegen, anlangt, so zeigt sich das am stärksten beim Weizen. In den drei Monaten Juli bis September 1907 war seine Ausfuhr um $3^1/_2$ Mill. Bushel hinter 1906 zurückgeblieben; im Oktober und November übertraf sie das Vorjahr, trotz erheblich geringerer Ernte, um $8^1/_2$ Mill. Bushel oder dem Werte nach um mindestens 12 Mill. Dollar.

Die Bezahlung amerikanischer Waren und Effekten, sowie die Rückzahlung amerikanischer Guthaben stieß Ende 1907 aber auf besondere Schwierigkeiten. Denn in New York hatte die Einstellung der Barzahlungen auch den Wechselverkehr zum Stillstand gebracht; Notierungen sämtlicher Auslandswechsel, selbst des Cable-Transfer-Kurses auf London, sind tagelang überhaupt nicht zustande gekommen, und in London rächte sich jetzt gewissermaßen die ablehnende Haltung, die man in den voraufgehenden Monaten den amerikanischen Finanzwechseln gegenüber eingenommen hatte; es fehlte an Wechselmaterial für Amerika. Deshalb blieb nichts anderes übrig, als die Zahlungen in Gold zu leisten. Teilweise wurden auch Einkäufer mit erheblichen Barmitteln nach den Vereinigten Staaten entsandt — z. B. im Tabakgeschäft — um an Ort und Stelle möglichst günstige Ankäufe zu machen.

So wirkten schon von privater Seite eine Reihe von Umständen zusammen, um einen starken amerikanischen Ansturm auf die Goldvorräte Europas und in erster Linie Englands entstehen zu lassen.

Dieser Ansturm fand noch eine Verstärkung besonderer Art.

Alle bisher beleuchteten Abhilfeversuche privater Art nämlich, ob sie von den Bankenvereinigungen ausgingen oder auf die Börse sich bezogen oder auf das Ausland sich erstreckten, hatten sich als nicht ausreichend erwiesen. Es mußte daher schließlich rettend als Deus ex machina im Lande der self-made-men erscheinen — die Regierung. Sie griff in einer Weise und in einem Maße, wie kein anderes Land

Ähnliches kennt, ein. Ist die Tatsache solchen Eingreifens schon erstaunlich, so noch mehr die Art, wie es aufgenommen wurde. Man sah in ihm in breiten Kreisen des Volkes nicht einmal etwas Außerordentliches, erblickte darin vielmehr im wesentlichen nur die Erfüllung staatlicher Pflichten und rechnete damit in weitgehendem Maße. Nichts hat deutlicher vielleicht dargetan, wie stark sich die Vereinigten Staaten in den letzten Jahren vom alten individualistischen Grundsatz der Nichteinmischung des Staats in das Wirtschaftsleben entfernt und staatssozialistische Bahnen beschritten haben.

Das Rettungsmittel, mit dem der Staat erschien, heißt: temporary deposits of the Treasury. Es besteht also darin, daß der Staat seine Barmittel den privaten Banken dadurch zur Verfügung stellt, daß er sie bei ihnen, zum Teil zu den bei Privatleuten üblichen Bedingungen, d. h. vor allem gegen eine Verzinsung von 2%, zum Teil aber auch in für die Banken noch vorteilhafterer Weise hinterlegt.

Das ist prinzipiell nichts Neues. Solche zeitweise Hinterlegungen hat die Regierung seit langer Zeit vornehmen können. Aber bisher standen ihr zu diesem Zweck nur die Einnahmen aus den Steuern, nicht auch die aus den Zöllen zur Verfügung. Bisher wurden ferner die Regierungsgelder nur den Banken überwiesen gegen Hinterlegung von Bonds der Vereinigten Staaten, was kaum als eine Hilfe anzusehen war, da diese Bonds ja schwer zu bekommen waren und auch zur Ausgabe von Banknoten hätten benutzt werden können. Endlich hatte man bisher die Reservevorschriften für Depositen auch auf hinterlegte Regierungsgelder erstreckt. Das alles ist anders geworden in jüngster Zeit.

Die erste Änderung ist vom amerikanischen Schatzsekretär Leslie Shaw vorgenommen worden. Nicht ohne einige Eigenmächtigkeit streifte er eine Reihe von hemmenden Fesseln ab. Obwohl es kaum zweifelhaft war, daß mit der gesetzlichen Vorschrift, die Regierungsdepositen müßten „by the deposit of United States bonds and otherwise“ gesichert sein, eine Zusatzsicherung neben Bonds gemeint war, ließ Shaw — das „und“ gleich „oder“ deutend — auch andere als bundesstaatliche Schuldverschreibungen zur Sicherung zu. Auch wurden durch ihn die Vorschriften über Barreserven als nicht anwendbar auf Regierungsdepositen erklärt. Erst dadurch hatte der Schatzsekretär sich freie Hand zu helfenden Eingriffen geschaffen. Jetzt konnte er die verfügbaren Barmittel der Regierung zu den für Depositen allgemein üblichen Bedingungen den Banken zur Verfügung stellen. Er tat das z. B. im Herbst 1906 mit 26 Mill. Dollar, und zwar wurden von dieser Gesamtsumme je 2 Millionen New York und Chicago, je 2 Millionen Boston, Philadelphia, St. Louis und New Orleans, je 1 Million

Baltimore, Louisville, Kansas City, Cleveland und Cincinnati, je etwa $^1/_2$ Million 15 anderen Städten überwiesen. Weit wichtiger aber war, wie der Schatzsekretär sodann seine Macht zweimal nutzte, um auf die internationale Goldbewegung einen tiefgreifenden Einfluß auszuüben. Vor allem im Herbst 1906 stellte er seine Mittel den New Yorker Banken unter Vorzugsbedingungen zu dem ausdrücklichen Zweck der Goldeinfuhr zur Verfügung, und es gelang ihm, 50 Mill. Dollar Gold aus dem Ausland, ohne Kosten für die Regierung, zu beschaffen. Dieses Vorgehen war so erfolgreich, daß Shaw in seinem amtlichen Bericht, fast triumphierend, sagen konnte: No Central or Government Bank in the world can so readily influence financial conditions throughout the world as can the Secretary of the Treasury under the authority with which he is now clothed.

Waren durch Shaw auch die wichtigsten Hindernisse hinweggeräumt worden, eines war doch geblieben. Es durften bisher nicht alle Einnahmen der Regierung zu solcher Hilfsaktion verwendet werden. Die Einkünfte aus den Zöllen waren davon, wie bereits erwähnt wurde, ausgenommen. Sie waren aber regelmäßig größer als die aus den inneren Steuern; 1907 betrugen jene z. B. 312 Mill. Dollar, diese 266 Mill. Dollar. Wer ein helfendes Eingreifen der Regierung für berechtigt und wünschenswert hielt, mußte solche Beschränkung zu beseitigen trachten. Das konnte aber nicht im Verwaltungswege, sondern nur durch Gesetz geschehen. Diese letzte noch vorhandene Schranke zu beseitigen, war denn auch das Hauptbestreben der alsbald einsetzenden Reformgesetzgebung. Das Aldrich-Gesetz vom 4. März 1907 machte für die Regierungshinterlegungen bei den Banken auch die Zolleinkünfte verfügbar.

So war im Jahre 1907 zum erstenmal die ganze Finanzkraft der Regierung nutzbar. Mit vorausschauender Vorsicht beschloß Shaws Nachfolger, Corteljou, bereits am 23. August, zur Erleichterung der Ernte allwöchentlich regelmäßige Hinterlegungen von Regierungsgeldern in den Banken vor allem der Erntegebiete vorzunehmen. Es wurden demnach, zunächst bedächtig und allmählich, 26 Mill. Dollar verteilt. Als dann aber doch die Krisis ausbrach, wurden in vier Tagen nicht weniger als 35 Mill. Dollar den Banken zur Verfügung gestellt. Am 11. November waren im ganzen Lande 226836237 Dollar der Bundesregierung hinterlegt bei den Banken. Ist auch nicht, wie im Vorjahr, amtlich mitgeteilt worden, daß die Regierungsgelder großenteils zur Erleichterung der Goldeinfuhr den Banken gegeben waren, so stand doch tatsächlich nichts im Wege, einen Teil der Regierungsgelder zu diesem Zweck wieder zu verwenden.

Aber auch die Überweisung aller Barmittel der Regierung reichte

noch nicht aus, der Krisis Halt zu gebieten. Es wurde deshalb am 18. November, ohne vorherige Befragung des Kongresses, verkündet, es sollten auf Grund des Gesetzes über den Bau des Panamakanals, obwohl dieser einen Anlaß dazu kaum bot, 50 Mill. Dollar 2% Panamakanal-Bonds und auf Grund eines nie angewandten, verschollenen, doch noch nicht aufgehobenen Gesetzes aus dem Kriege mit Spanien 100 Mill. Dollar 3% kurzfristige Schatzanweisungen auf ein Jahr ausgegeben werden. Damit verfolgte man einen mehrfachen Zweck. Man wollte einmal durch dieses Anbieten von Staatspapieren bisher versteckt gehaltenes Geld zu sicherer Anlage wieder hervorlocken, wie ein gleichzeitig veröffentlichter Brief des Präsidenten Roosevelt gegen das „Hoarding" deutlich zeigte. Man wollte sodann einen Druck auf den Kurs der Bonds ausüben und es ermöglichen, die nötigen Unterlagen für eine Vergrößerung des Notenumlaufs zu annehmbaren Bedingungen zu erlangen. Auch wollte man wohl neue Barmittel für weitere Hinterlegungen und vielleicht zum Teil auch für eigene Ausgaben sich beschaffen. Es wird außerdem noch behauptet, das Schatzamt habe bei der Ausgabe dieser Bonds, insbesondere der kurzfristigen Schuldverschreibungen, auch an die Bank von Frankreich gedacht, die gewillt war, nur gegen volle Sicherung durch den Staat Gold in größeren Beträgen herzugeben.

Mag die Absicht auf das eine oder das andere oder auf alles zugleich gerichtet gewesen sein, sie ist jedenfalls nicht erreicht worden. Die Bank von Frankreich dachte nicht daran, die neue amerikanische Emission zu übernehmen, und im Inland erhob sich gegen sie alsbald eine starke Opposition. Denn eine Unterbringung der neuen Staatspapiere im Inland konnte nur den Erfolg haben, den Notenumlauf zu vergrößern. Daß aber einer solchen starken Vermehrung der Zahlungsmittel in der Zeit der sommerlichen Geldfülle eine mindestens gleiche Verminderung entspreche, war wenig wahrscheinlich. Geschah das aber nicht, dann mußte die Gefahr entstehen, daß im Sommer das Greshamsche Gesetz in Kraft trete, wonach schlechtes Geld besseres Geld, in diesem Fall papiernes metallnes, verdränge. Die sommerliche Goldausfuhr mußte dann also wachsen und die herbstliche Geldklemme entsprechend der Verringerung des Goldvorrats sich steigern, zumal da die 100 Mill. Dollar kurzfristige Schatzanweisungen zum 20. November 1908 zurückgezogen werden sollten.

Aus solchen nicht unberechtigten Gründen wuchs die Opposition so stark, daß der neue Plan nicht voll zur Durchführung gelangte. Von den Panama-Bonds wurden nur 24631000 Dollar, von den kurzfristigen Schatzanweisungen nur 15436000 Dollar untergebracht. Die weitere Emission stellte die Regierung dann ein. Wenn auch das

Vollbringen das Wollen nicht erreichte, die bemerkenswerte Tatsache bleibt doch bestehen, daß die amerikanische Bundesregierung nicht nur die Barmittel der Privatbanken durch Hinterlegungen in der Höhe von fast einer Milliarde Mark verstärkt hat, sondern außerdem auch noch durch Ausgabe von Staatsschuldverschreibungen in Höhe von reichlich 600 Mill. Mark ihnen helfend beizuspringen bereit war. Die geplante Hilfsaktion der Regierung bezifferte sich also auf mehr als $1^1/_2$ Milliarde Mark.

Die Mitwirkung der Regierung steigerte den Ansturm auf die europäischen Goldvorräte. Bisher stand hinter ihm nur das amerikanische Privatkapital, jetzt die Finanzkraft des ganzen Landes, bisher nur das in den Zielen wechselnde Gewinnstreben Einzelner, jetzt der konsequente nationale Wille des organisierten Volkes. Hatte das Vorgehen schon bisher etwas Gewaltsames und Unberechenbares, weil es zurückging auf Kapitalmächte von einer geschlossenen Konzentration und rücksichtslosen Energie, wie man zuvor nicht gekannt hatte, so wird dieser Charakter des Willkürlichen durch das Eingreifen der Regierung nur noch gesteigert. Denn die ganze staatliche Hilfsaktion, die an sich schon zu den in Europa durchgeführten Grundsätzen in bezug auf das Verhältnis zwischen Regierungsfinanzen und privaten Bankgeschäften in so mannigfachem Gegensatz steht, ist abhängig vom subjektiven Ermessen eines Mannes: der jeweilige Schatzsekretär der Vereinigten Staaten bestimmt ihren Umfang und ihre Art der Ausführung im Einzelnen, welche Städte und welche Banken berücksichtigt, welche Papiere als ausreichende Sicherheit betrachtet, welche sonstigen Bedingungen gestellt und Vergünstigungen eingeräumt werden sollen. Im Zahlungswesen keines anderen Kulturlandes ist solche Macht in der Hand eines Mannes vereinigt, und nirgends ist solche übergroße Macht vielleicht so gefährlich wie in den Vereinigten Staaten. Ist das bedenkliche Experiment dieses Mal auch anscheinend gelungen, so sagt das noch nicht viel für die Zukunft; es spricht mehr für die Person, als für die Einrichtung. In einem demokratischen Staate, in dem alle leitenden Personen in den kurzen Fristen weniger Jahre wechseln, fehlt es an jeder Garantie, daß immer so zuverlässige und einsichtsvolle Männer diesen einflußreichsten Posten im amerikanischen Zahlungswesen einnehmen. Ein unberechenbares Moment bleibt so in der Geldpolitik der Vereinigten Staaten. Schon das hat etwas Beunruhigendes für Europa. Es macht den Ansturm unabhängig von jedem Stande der Wechselkurse und trägt viel dazu bei, ihm die charakteristische Plötzlichkeit und Gewaltsamkeit zu verleihen.

Dies ist aber vom europäischen Standpunkt aus um so bedenklicher, als natürliche Schranken für diese Art der Goldbeschaffung

überhaupt kaum vorhanden sind. Das gilt schon fast von ihrem Umfang, wenn man bedenkt, daß die vom Staate im ganzen angebotenen Mittel größer waren, als der gleichzeitige Goldbestand der Bank von England und der deutschen Reichsbank zusammen, ungefähr viermal so groß, wie die tatsächliche Goldausfuhr aus Europa. Das gilt aber vor allem von den Diskontsätzen; für ihre Steigerung sind Grenzen kaum zu erkennen, weil das hohe Bargeldagio und die bis zu 125 % ansteigenden Zinssätze für tägliches Geld in New York eine Verwertung des beschafften Goldes zu höheren Sätzen, als in Europa zu zahlen sind, regelmäßig noch ermöglichen.

Daß die Hilfsmaßregeln der amerikanischen Regierung somit leicht Unheil in Europa stiften können, hat Schatzsekretär Shaw selbst, zur Vorsicht mahnend, deutlich ausgesprochen (lest, while protecting our own interests, we cause distress elsewhere). Aber selbst wenn solche angeratene Vorsicht, wie es 1907 die ernste Absicht gewesen zu sein scheint, geübt wird, es werden doch die europäischen Zentralnotenbanken, voran diejenigen der beiden Länder, mit denen die Vereinigten Staaten im regsten Verkehr stehen, infolge der Mängel in der Organisation des amerikanischen Zahlungswesens und infolge der zu ihrer Milderung ergriffenen privaten und staatlichen Maßnahmen in eine höchst mißliche Lage gebracht.

Die Bank von England sah z. B. in der letzten Oktober- und ersten Novemberwoche 1907 ihre Reserve von 24019000 Pfd. Sterling auf 17695000 Pfd. Sterling, ihren Barvorrat von 34773000 Pfd. Sterling auf 28725000 Pfd. Sterling, ihre Deckung von $47^1/_4$ % auf $35^1/_4$ % herabsinken. Das war natürlich auch für unsere Reichsbank von größter Bedeutung, zumal da sie bereits aus inländischen Gründen zum Quartalswechsel, mit einem Notenumlauf von 1825 Mill. Mark und 609 Mill. Mark sonstigen täglich fälligen Verbindlichkeiten gegenüber einem Metallbestand von nur 737 Mill. Mark, Spannungsverhältnisse ganz ungewöhnlicher Art aufzuweisen hatte. Trat bei der Reichsbank auch nicht eine entsprechende unmittelbare Einwirkung hervor, so mußte doch die Einwirkung auf die Bank von England auch auf sie zurückwirken. Es ist deshalb begreiflich, daß die europäischen Zentralnotenbanken, die Bank von England und die Reichsbank voran, dem amerikanischen Ansturm gegenüber sich zur Wehr setzen, um ihre Goldvorräte und das auf sie aufgebaute Kreditsystem des Landes zu schützen. Sie tun das bekanntlich in erster Linie, indem sie ihre Diskontsätze erhöhen.

Schon im Jahre 1906 wurde das nötig. Am 18. Oktober 1906 setzte bekanntlich die Deutsche Reichsbank ihren Diskont auf 7 % fest, eine Höhe, wie sie zuerst Ende des Jahres 1899 erreicht worden war.

Tags darauf folgte die Bank von England mit einer Diskonterhöhung auf 6%, wie sie nur sechsmal seit 1874 vorgekommen und selbst während des Burenkrieges nicht überschritten worden ist. Ganz anders aber noch der Ansturm im Herbst 1907. In den wenigen Tagen vom 31. Oktober bis 7. November 1907 mußte die Bank von England dreimal ihren Diskont erhöhen, und zwar von $4^1/_2$%, der von April an bestanden hatte, auf 7%, einen Satz, der überhaupt seit der schweren Krisis von 1873 nicht wieder vorgekommen war; und die Deutsche Reichsbank mußte am 8. November mit $7^1/_2$% einen Diskontsatz einführen, wie wir ihn bisher überhaupt noch nicht erlebt haben.

Diese ungewöhnlich hohen Zinszahlen zeigen schon die Heftigkeit des Ansturms. Bedeutsamer als sie war aber noch die ungewöhnlich lange Dauer, die diese Diskontsätze bestanden; denn wenn sie schnell vorüberziehen, sind sie bloße Warnungssignale; je länger sie in Kraft bleiben, um so tiefer beeinflussen sie das ganze Wirtschaftsleben. Bisher war in England ein Diskontsatz von 6% am längsten im Winter 1889/90 mit 52 Tagen aufrecht erhalten worden; 1906 stand er 89 Tage ununterbrochen in Geltung und 1907 war er 73 Tage lang mindestens 6%, 55 Tage lang sogar 7% hoch. In Deutschland hat der Diskontsatz der Reichsbank sogar 1906 nicht weniger als 194 Tage mindestens 6%, davon 34 Tage 7% und 1907 129 Tage mindestens 6%, davon sogar 88 Tage mindestens $6^1/_2$% und 66 Tage $7^1/_2$% betragen. Diese längere Dauer der Ausnahmesätze bei uns erklärt sich nicht aus der Geldkrisis, sondern aus der Kapitalkrisis, die gleichzeitig Deutschland härter heimsuchte als England. Was die Geldkrisis allein anlangt, so wurde durch sie umgekehrt England stärker betroffen, was ziffernmäßig auch darin zum Ausdruck kommt, daß die Spannung im Diskontsatz zwischen London und Berlin 1907 im Durchschnitt des Jahres $22^1/_2$% (4,9% zu 6%), monatelang sogar $37^1/_2$% (4% zu 5,5%) betrug, während der Geldkrisis aber in ganz ungewöhnlicher Weise auf 7% (7% zu $7^1/_2$%) sich minderte.

Aber selbst die Diskontsätze von dieser außerordentlichen Höhe und Dauer hätten nicht ausgereicht, wenn nicht die Bank von Frankreich in beiden Jahren der hart bedrängten Londoner Schwester zu Hilfe gekommen wäre. Sie stellte 1907 in der Form von Diskontierungen erstklassiger Londoner Wechsel 75 Mill. Franks in amerikanischen Goldmünzen der Bank von England zur Verfügung. Die junge politische Freundschaft zwischen beiden Ländern mag dabei etwas mitgewirkt haben; in der Hauptsache war es aber richtig erkanntes eigenes Interesse, das das Pariser Institut bestimmte. Denn auch die Bank von Frankreich hatte den Diskontsatz von 3%, den sie fünf Jahre nicht geändert hatte, nicht beibehalten können, sondern

auf 4% heraufsetzen müssen; jede weitere Erhöhung suchte sie der französischen Geschäftswelt, die es nicht gelernt hat, mit Diskontschwankungen zu rechnen, zu ersparen; das war aber kaum möglich, wenn die Bank von England zu weiterer Diskonterhöhung sich genötigt sah.

Hand in Hand mit diesen Diskonterhöhungen — sie bedingend und durch sie beeinflußt — gingen Goldbewegungen ungewöhnlichster Art vor sich. Bereits 1906 war aus den dargelegten Gründen die englische Goldausfuhr nach den Vereinigten Staaten trotz der bedeutenden eigenen Produktion dieses Landes mit mehr als 14 Mill. Pfd. Sterling fast ebenso groß gewesen, wie die nach den drei nächstwichtigen Goldausfuhrländern Englands zusammen. Noch schärfer bildete sich das aus im folgenden Jahr. Nicht nur wuchs die Goldausfuhr bis auf $18^1/_3$ Mill. Pfd. Sterling an; charakteristischer noch war, daß sie sich in die kurze Frist weniger Wochen zusammendrängte.

Während Gold in den Vereinigten Staaten in den ersten zehn Monaten des Jahres 1907 für 18221385 Dollar mehr ausgeführt, als eingeführt wurde, hörte im November die Goldausfuhr fast auf und setzte statt dessen, obwohl der Stand der auswärtigen Wechselkurse das keineswegs rechtfertigte, eine Goldeinfuhr ein, wie sie bisher noch nie in einem Monat verzeichnet worden ist. Sie belief sich auf 63574871 Dollar im November (gegenüber einer Ausfuhr von nur 615169 Dollar) und auf 44448515 Dollar im Dezember (gegenüber einer Ausfuhr von 1004441 Dollar). Dieser Goldabzug erfolgte fast ganz über London. Von dort sind im November fast 14, im Dezember $3^1/_2$ Mill. Pfd. Sterling nach den Vereinigten Staaten ausgeführt worden, d. h. in zwei Monaten ungefähr so viel, wie die jährliche Goldproduktion Nordamerikas beträgt oder wie die Reserve der Bank von England am 6. November 1907 ausmachte.

Zu derartigen Leistungen in so kurzer Frist war die Bank von England nur in der Lage, weil das Jahr 1907 nicht nur in der Goldausfuhr, sondern auch in der Goldeinfuhr Englands ein „Rekordjahr" darstellt. Übertraf die Goldausfuhr mit rund 51 Mill. Pfd. Sterling das Vorjahr um 8, das Jahr 1905 um 20 Mill. Pfd. Sterling, so die Gesamteinfuhr mit ihren rund 57 Mill. Pfd. Sterling das Vorjahr um 11, das Jahr 1905 um 18 Mill. Pfd. Sterling. Niemals sind Goldbewegungen solchen Umfangs bisher vorgekommen. Diese außerordentliche Goldeinfuhr, die England sogar einen Überschuß von mehr als 6 Mill. Pfd. Sterling ließ, stammte zum Teil aus den Goldproduktionsländern, insbesondere Südafrika, zum Teil aber auch vom europäischen Kontinent. Für nicht weniger als $14^1/_2$ Mill. Pfd. Sterling

haben Deutschland, Frankreich, Belgien und Holland 1907 Gold nach England gesandt. Besonders aus Deutschland entwickelte sich unter dem Einfluß der amerikanischen Nachfrage und der hohen englischen Diskontsätze eine starke Goldausfuhr nach England. Anfangs zögerten die deutschen Banken allerdings etwas und trieben dadurch die deutschen Devisenkurse bedauerlicherweise weit über den Goldpunkt — bis auf 20,58 für Scheck London (Goldpunkt etwa bei 20,52) — aber dann setzte natürlich doch eine bedeutende Goldausfuhr sowohl aus dem freien Verkehr als auch aus der Reichsbank ein. England erhielt aus Deutschland im November 4600000 Pfd. Sterling, im Dezember 2300000 Pfd. Sterling. Nach der deutschen Statistik belief sich die deutsche Mehrausfuhr an Gold im November auf nicht weniger als 115539000 Mark, was etwa $^1/_6$ des gleichzeitigen Metallbestandes der Reichsbank entspricht. Die Deutsche Bank hat somit nicht Unrecht, wenn sie in ihrem Jahresbericht sagt, daß „annähernd die Hälfte" der nach den Vereinigten Staaten ausgeführten Goldmengen auf Deutschland entfallen sei, obwohl die direkte deutsche Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten 1907 nur 3,7 Mill. Mark betragen hat. Hinter Deutschland trat Frankreich, trotz des Vorgehens seiner Zentralnotenbank, mit einer Sendung von $3^1/_2$ Mill. Pfd. Sterling in den genannten beiden Monaten um mehr als die Hälfte zurück.

So erklärt es sich, daß, während wir im Durchschnitt des Jahrzehnts 1897—1906 eine Mehreinfuhr von Gold von rund 166 Mill. Mark zu verzeichnen hatten, das Jahr 1907 mit einem Ausfuhrüberschuß von Gold in Höhe von 16932000 Mark abschloß. Es wird damit auch begreiflich, daß der Barvorrat der Reichsbank Ende 1907 so niedrig sich stellte, wie noch nie seit 1885, mit alleiniger Ausnahme von 1906, und im Durchschnitt des Jahres um fast 48 Mill. Mark hinter 1906 und um fast 130 Mill. Mark hinter 1905 zurückblieb; und während die Metalldeckung der Reichsbank bisher im Durchschnitt des Jahres bei den Noten zwischen 71,77% (1900) und 96,82% (1888) und bei allen Verbindlichkeiten zwischen 49,48% (1900) und 68,71% (1888) geschwankt hat, sank sie im ersten Fall 1906 auf 64,23% 1907 auf 57,03% und im zweiten Fall 1906 auf 45,39% und 1907 auf 40,98%.

Keine Zahlen zeigen deutlicher, als diese, daß die Barbestände unserer Zentralnotenbank einer Verstärkung bedürfen. Aber gerade die gefährlichen Schwierigkeiten, die unsere Reichsbank in der Hauptsache glücklich überwunden hat, zeigen auch, daß die prinzipiellen Grundlagen der Organisation unseres Zahlungs-, inbesondere unseres Banknotenwesens nicht zu ändern, sondern nur zu kräftigen sind. Soweit sie gefährlich sind, sind diese Schwierigkeiten, mit denen

alle europäischen Zentralnotenbanken, und die Englands noch mehr als die unserige, zu rechnen haben, ausländischen Ursprungs. Die Organisation in Europa, zumal bei uns in Deutschland, reicht aus, soweit es sich darum handelt, dem Zahlungswesen des eigenen Landes die nötige Elastizität zu verleihen. Jetzt wird dieselbe Organisation aber in Anspruch genommen, diese wichtige Eigenschaft auch noch dem Zahlungswesen eines großen, schnell wachsenden und unberechenbaren fremden Wirtschaftskörpers mitzuteilen. Darauf ist sie natürlich nicht berechnet und eingerichtet, und dazu ist sie heute nicht ohne bedenkliche Störungen in der Lage. Solcher fremde Anspruch wird sich aber in der Zukunft wiederholen, da eine wirklich durchgreifende Reform des amerikanischen Zahlungswesens einstweilen wenig wahrscheinlich ist. Europa, insbesondere Deutschland und England, werden sich der Aufgabe daher kaum entziehen können, ihre finanzielle Widerstandskraft so zu vergrößern, daß nicht, wie in den Jahren 1906 und 1907, die zeitweise Entziehung von Summen, die doch immerhin nicht sehr erheblich sind im Vergleich zur Gesamtheit aller internationalen Zahlungen, im Vergleich zum Gesamtgoldvorrat, ja auch nur im Vergleich zur Gesamtgoldproduktion eines Jahres, nicht unter Begleiterscheinungen vor sich geht, die für die weitesten Kreise des europäischen Wirtschaftslebens einen schweren Druck bedeuten. Einmal kann ein im Kern gesundes Wirtschaftsleben, wie das Deutschlands und Englands, solche schweren Belastungen ohne bleibenden Schaden überwinden; bei mehrfacher Wiederholung kann nur eine verhängnisvolle dauernde Schwächung der Wirtschaftskräfte die Folge sein.

Die deutsche Geldverfassung und ihre Reform.

Das Geldproblem ist in Theorie und Praxis seit etwa zwei Jahren in Deutschland in besonderem Maße in den Vordergrund gedrängt worden.

Theoretisch ist das durch Knapps Werk geschehen, das so bezeichnend „Staatliche Theorie des Geldes" sich nennt und so bestechend für den Juristen, so herausfordernd für den Volkswirt mit den Worten beginnt: „Das Geld ist ein Geschöpf der Rechtsordnung". Damit ist von theoretischer Seite nachdrücklich bei uns eine Frage zur Erörterung gestellt worden, die praktisch England in Indien und den Straits Settlements, sowie die Vereinigten Staaten unmittelbar in den Philippinen, mittelbar in Mexiko und Ostasien längst beschäftigt: ob, in welchen Grenzen und mit welchen Mitteln der Staat die Kaufkraft des Geldes unabhängig von seinem Stoffwert bestimmen kann. Die starke Anregung Knapps wird noch Jahre hinaus unsere Wissenschaft beschäftigen.

Während die Theorie so in bewußter Einseitigkeit den binnenländischen Standpunkt des Staates eingenommen hat, ist gleichzeitig praktisch die Aufmerksamkeit dadurch auf unser Geldwesen gelenkt worden, daß es international auf eine stärkere Probe, als je zuvor, gestellt wurde. Schon soweit die hohe Steigerung des Zinssatzes in den letzten beiden Jahren auf die Verhältnisse des Kapitalmarktes zurückgeht, hat sich die internationale Verflechtung unseres Wirtschaftslebens mit besonderer Deutlichkeit gezeigt; kann doch die Kapitalkrisis als international bezeichnet werden. Sehr viel mehr ist das aber noch der Fall gewesen bei der Geldkrisis, die auf der breiten Grundlage der normal sich vollziehenden schleichenden Kapitalkrisis so stürmisch sich abspielte; diese Geldkrisis, die die Zinssätze der Reichsbank plötzlich zu bisher unbekannter Höhe steigerte, ist ganz von außen in unser Wirtschaftsleben hineingetragen worden.[1] Dadurch ist es nötig geworden, die staatliche Organisation unseres Geldwesens auf seine inter-

[1] Vgl. den vorstehenden Aufsatz.

nationale Bedeutung zu prüfen, eine Aufgabe, die sich die Bankenquete gestellt hat, zumal da das Privileg der Reichsbank am 1. Januar 1911 bekanntlich wieder abläuft.

Praxis und Theorie kann es gleichmäßig nur vorteilhaft sein, wenn bei dieser Gelegenheit zwischen den in der Praxis herrschenden Anschauungen und den theoretischen Ideen, die Knapp vertritt, Brücken geschlagen werden. Es ist das um so mehr wünschenswert, als wir in Deutschland in der Behandlung des Geldproblems unzweifelhaft in letzter Zeit dadurch bedenklich ins Hintertreffen zu geraten drohten, daß wir an den englischen Lehren früherer Zeit und dem Vorbild Englands allzu einseitig festhielten. Daß wir früher in erster Linie auf England blickten, war nicht nur aus allgemeinen Gründen begreiflich. Denn als wir uns entschlossen, mit Hilfe der französischen Kriegsentschädigung zur Goldwährung überzugehen, da war England als einziges Goldwährungsland auch einziges Vorbild. Seitdem sind aber nicht nur reiche Erfahrungen von ausgeprägter Eigenart auf deutschem Boden gemacht worden, sondern der Kreis der Goldwährungsländer hat sich auch außerordentlich geweitet. Insbesondere sind die Vereinigten Staaten seit dem Gesetz vom 14. März 1900 als vollberechtigtes Glied in ihn eingetreten. Dadurch sind neue Probleme geschaffen worden, die das englische Geldwesen ganz ebenso berühren wie das unsere. Angesichts dieser veränderten Sachlage kann der so beliebte und bequeme Hinweis auf England nicht mehr genügen. Auch hier muß der Blick international mehr sich weiten, eine wirklich vergleichende Methode an die Stelle bloßer Nachahmung treten. Einen Versuch dazu will auch dieser Aufsatz machen.

I.

Während im Anschluß an die Anschauungen des gewöhnlichen Lebens der Merkantilismus gelehrt hatte, der Volkswohlstand sei von der Größe des Goldvorrats abhängig und ein Staat müsse deshalb danach streben, möglichst viel Edelmetallgeld an sich zu bringen, wissen wir, insbesondere seit Ricardo, daß es eine Hauptaufgabe bei der Organisation des Zahlungswesens ist, eine Volkswirtschaft derartig mit Zahlungsmitteln auszustatten, daß sie dem Bedarf, d. h. der Menge und Größe der Zahlungen, jederzeit entsprechen. Auch wenn wir dabei zunächst davon absehen, daß dieser Bedarf an Zahlungsmitteln Schwankungen unterworfen ist, ist diese Aufgabe voll mannigfacher Schwierigkeiten.

Auf die eine dieser Schwierigkeiten hat bereits die sog. Currencyschule hingewiesen. In natürlicher Reaktion zum Merkantilismus hat sie — statt im ungemessenen Anhäufen von Geld das Ziel des Strebens

zu erblicken —, im Gelde nur das Tausch- und Zahlungsmittel berücksichtigend, gelehrt, daß der Wert des Geldes im umgekehrten Verhältnis zu seiner Menge stehe. Jede Abweichung vom Bedarf — ob dieser nun über den Vorrat an Zahlungsmitteln hinausgehe oder hinter ihm zurückbleibe — übe einen Einfluß auf den Wert des Geldes aus. Ein Mehrangebot mindre, eine Mehrnachfrage erhöhe den Wert, wie bei jedem anderen, so auch bei dem Geld genannten Gute; und da der Wert aller anderen Güter auf den Wert des Geldes bezogen werde, so müsse jede Änderung auch eine gewisse Wirkung auf den Preis dieser anderen Güter ausüben. Dieser richtige Kern, der in den vorsichtigen neueren Fassungen wie in den einseitigen ursprünglichen Formulierungen der Quantitätstheorie liegt, zeigt, daß die Bemessung des Vorrats an Zahlungsmitteln von erheblicher volkswirtschaftlicher Bedeutung ist. Sie ist mit größter Vorsicht vorzunehmen. Künstliche Beeinflussungen können leicht schädlich wirken. Völlig lassen die erwähnten Schwierigkeiten sich nur überwinden, wenn das Zahlungswesen so organisiert wird, daß Inkongruenzen zwischen Vorrat und Bedarf überhaupt nicht eintreten können oder, falls sie eintreten, von selbst schadlos alsbald wieder ausgeglichen werden. Hiervon ist in allgemeinerem Zusammenhang später (unter VII) ausführlicher zu handeln.

Weniger Beachtung hat bis vor kurzem ein zweiter Gedanke gefunden.[1] Er stellt einen noch schärferen Gegensatz zu den naiven Anschauungen des Merkantilismus dar. Denn er erblickt im Vorrat an metallenen Zahlungsmitteln vom Standpunkt der gesamten Volkswirtschaft aus nicht nur keinen Reichtum, sondern eine tote Last. Das in den metallenen Zahlungsmitteln steckende Kapital muß angeschafft werden. Also ist auch ein Preis dafür zu zahlen. Dieser Preis kann nur in Arbeitsprodukten aller Art, Waren und Diensten, bestehen. Sie bleiben im Inlande, soweit die Metallproduktion im Inlande stattgefunden hat; sie kommen dem Auslande zugute, soweit die Metalle aus dem Auslande haben bezogen werden müssen. Das ist der Fall bei unserem Währungsmetall, dem Gold. Wir haben 1897—1906 für durchschnittlich 177,5 Mill. Mk. im Jahre Gold aus dem Auslande eingeführt. In derselben Zeit haben die Goldankäufe der Reichsbank 115,9 Mill. Mk., die Nettogoldausprägungen 122,7 Mill. Mk. jährlich betragen. Für die für unser Geldwesen be-

[1] Allerdings sagt schon Adam Smith, An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations. Edinburgh 1819. Bd. II, S. 69: „Dasjenige Gold- und Silbergeld, das in einem Lande umläuft und durch das die Produktion alljährlich in Verkehr gebracht und an die Konsumenten verteilt wird ist ebenso, wie das bare Geld des Händlers, totes Kapital."

zogenen Goldmengen mußten wir Waren und Dienste dem Auslande liefern.

Die Gesamthöhe des in unserem Zahlungswesen angelegten Kapitals erreicht etwa den Betrag der französischen Kriegsentschädigung, ohne die wir ja auch kaum den Übergang zum englischen Goldwährungssystem hätten vollziehen können. Die Zinsen für dieses Kapital in einer Höhe von etwa 150 Mill. Mk. jährlich gehen unserem Volke verloren. Sie sind der Preis, den wir für unser Geldwesen zu zahlen haben. Da wir überall durch unsere Lage und Entwicklung genötigt sind, unser Wirtschaftsleben so rationell und sparsam wie möglich zu organisieren, müssen wir auch hier bestrebt sein, diesen Preis herabzudrücken, die absolute Höhe unseres metallenen Geldvorrats, insbesondere unseres Goldvorrats, zu mindern, „ein Maximum von Umsätzen und Geschäften vermittels eines Minimums von Münze bewerkstelligen zu können".[1]

Dieses Bestreben muß um so stärker hervortreten, je mehr im allgemeinen mit zunehmender Kultur Menge und Größe der Zahlungen, die in letzter Linie den Bedarf an Zahlungsmitteln bestimmen, wachsen. Je mehr die Volkszahl anschwillt, die Naturalwirtschaft überwunden wird, mit fortschreitender Arbeitsteilung der Handel an Bedeutung gewinnt und Wohlstand in den breiten Schichten der Bevölkerung sich entwickelt, um so mehr wächst im allgemeinen der Gesamtumfang der durch Geld in einem bestimmten Zeitraum zu vermittelnden ein- und zweiseitigen Übertragungen.

Doch verschiedene Momente wirken diesem Anwachsen des Bedarfs entgegen. Sie deuten die Richtungen an, in denen sich das Bestreben, den Vorrat an Zahlungsmitteln zu mindern, betätigen kann

Man kann erstens den nötigen Vorrat an Zahlungsmitteln dadurch verringern, daß man die vorhandenen Zahlungsmittel, zumal das Währungsgeld, möglichst ausnutzt. Die Ausnutzung ist um so intensiver, je häufiger mit denselben Zahlungsmitteln Zahlungen bewirkt werden. Je intensiver aber die Zahlungsmittel ihre Funktion erfüllen, um so geringer kann der Vorrat von ihnen sein. Wie ihre Umlaufsgeschwindigkeit wächst, mindert sich ihr Mengenbedarf. Das Produkt von Menge und Umlaufsgeschwindigkeit ist entscheidend. Wächst also der eine Bestandteil dieses Produktes, so mindert sich entsprechend der andere. Schon der Gang der Entwicklung an sich verstärkt diese Intensität des Gebrauchs; denn je häufiger die Zahlungen werden, in um so kürzeren Zwischenräumen können sie sich auch folgen.

---

[1] Hartung, Der Scheck- und Giroverkehr der deutschen Reichsbank. Berlin 1880, S. 79.

Will man den Vorrat an Währungsgeld möglichst mindern, so muß man also einmal bestrebt sein, die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes zu steigern.

Man wird nun zunächst sagen können, daß die Umlaufsgeschwindigkeit bedingt wird von der Umlaufsfähigkeit. Diese ist aber abhängig von der äußeren und inneren Beschaffenheit der Zahlungsmittel. Rein äußerlich ist ihre Übertragung um so einfacher, je geringer ihr Gewicht und ihr Umfang ist. Papierene Zahlungsmittel wandern leichter als metallene von Hand zu Hand und von Ort zu Ort. Die Umlaufsfähigkeit hängt aber auch von der Stücklung der Zahlungsmittel ab: mit um so weniger Stücken eine Zahlung geleistet wird, um so schneller kann sie geleistet werden. 100000 Mk. lassen sich z. B. sehr viel schneller mit 100 Tausendmarknoten als mit 20000 Fünfmarkstücken zahlen.[1] Vor allem aber ist die innere Beschaffenheit der Zahlungsmittel von Wichtigkeit. Sie muß zweifelsfrei sein, so daß eine zeitraubende Prüfung nicht nötig ist. Die Banknoten einer großen allgemein bekannten Zentralnotenbank, zumal wenn die ganze Finanzkraft und Autorität des Staates hinter ihr steht, sind umlaufsfähiger als die Schecks einzelner Privater, deren Zahlungsfähigkeit geringer oder weniger bekannt ist. Prüfung und Übertragung sowie der mit ihnen verbundene Zeitverlust fallen ganz fort, wenn die zu übereignenden Zahlungsmittel in der Obhut eines zuverlässigen und sachverständigen Dritten sich befinden.

Will man also die Umlaufsgeschwindigkeit erhöhen, so wird man auf diese drei Momente seine Aufmerksamkeit lenken müssen: bequeme äußere Form, geeignete Stücklung, notorischer Wert.

Die Umlaufsgeschwindigkeit hängt aber weiter von der Geschäftserfahrung des Zahlenden ab: je mehr eine Privatwirtschaft von kaufmännischen Grundsätzen durchdrungen ist, um so intensiver wird die Ausnutzung der Zahlungsmittel sich gestalten. Das ist im allgemeinen beim Großverkehr in stärkerem Maße als beim Kleinverkehr der Fall.

Alle diese Voraussetzungen treffen zu beim Giroverkehr der Reichsbank. Hier handelt es sich nur um den großen Zahlungsverkehr und fällt jede Prüfung der Zahlungsmittel fort und wird keine Zeit mit der tatsächlichen Übereignung der Zahlungsmittel verloren. Die größte Umlaufsgeschwindigkeit, von ganz kleinen Zahlungen abgesehen, dürfte

[1] Darauf beruht der Vorschlag von Dr. Arendt, in der Reichsbank Zehnmarkstücke für den Auslandverkehr anzusammeln; dadurch sollen die Goldvorräte der Reichsbank geschützt werden, nicht nur weil Zehnmarkstücke stärker abgenutzt sind, sondern auch, weil sie bei der Auszahlung mehr Zeit erfordern als die Doppelkronen.

hier erreicht werden. Jede Mark der durchschnittlichen privaten Guthaben hat hier 1907 nicht weniger als 516mal zu Zahlungen gedient, und es gehört zu den Ruhmestaten der Reichsbank, daß es ihr gelungen ist, diese Intensität der Geldnutzung fast ununterbrochen zu steigern: von 237 in 1876 auf 516 in 1907.[1]

Hinter dieser Umlaufsgeschwindigkeit bleibt der Verkehr im allgemeinen natürlich zurück. Denn wenn das nicht der Fall wäre, würde kaum vom Giroverkehr der Reichsbank in solchem Umfange Gebrauch gemacht werden, obwohl allerdings auch noch andere Vorteile der Zinslosigkeit der Giroguthaben bei der Reichsbank gegenüberstehen. Wie groß diese Umlaufsgeschwindigkeit der Zahlungsmittel im allgemeinen Verkehr ist, läßt sich schwer feststellen. In Deutschland ist ein Versuch dazu überhaupt meines Wissens nicht gemacht worden. Wohl aber ist das in den rechnungsfreudigen Vereinigten Staaten geschehen, und zwar unabhängig von zwei Seiten.[2] Einmal von Irving Fischer[3] 1897 auf Grund von Erhebungen in der Studentenschaft der Yale-Universität und sodann von Kemmerer[4] auf Grund der eingehenden Erhebungen, die der Comptroller of the Currency 1896 in den Vereinigten Staaten über das Zahlungswesen veranstaltet hat.[5] Ersterer gelangt zu einer durchschnittlichen Umlaufsgeschwindigkeit von 45, letzterer von 47 im Jahre.

Diese Umlaufsgeschwindigkeit wird man kaum als hoch bezeichnen können, was sich zum Teil aus der Weiträumigkeit des Landes und der großen Verbreitung der Scheckzahlungen erklären dürfte. Sie wird sich auch mit der Verdichtung der Bevölkerung und dem Aufschwung des Wirtschaftslebens in den letzten Jahren unzweifelhaft gesteigert haben. Nur ganz im allgemeinen kann sie daher zu einem Vergleiche dienen. Das ist um so mehr der Fall, als die Umlaufsgeschwindigkeit bei verschiedenen Zahlungsmitteln unzweifelhaft sehr

---

[1] Die statistischen Angaben sind den amtlichen Veröffentlichungen und Zusammenstellungen der Reichsbank, sowie der übrigen Zentralnotenbanken entnommen, soweit nicht etwas anderes angegeben ist.

[2] Die Berechnung, die Pierre des Essars in dem Aufsatz La vitesse de la circulation de la monnaie im Journal de la Société Statistique de Paris, April 1895, angestellt hat, bezieht sich nur auf Bankdepositen, nicht auf das umlaufende Geld im allgemeinen.

[3] Irving Fischer, The Role of Capital in Economic Theorie. Economic Journal, Dezember 1897.

[4] Kemmerer, Money and Credit Instruments in their relation to general Prices. New York 1907, S. 114.

[5] Report of the Secretary of the Treasury 1896, S. 456ff., sowie Kinley, Credit Instruments in Business Transactions. Journal of Political Economy, März 1897.

verschieden ist. Sie hängt ja ab von der Menge der Zahlungen und von der Geschäftspraxis der Zahlenden. Am zahlreichsten sind die kleinen Zahlungen des Alltagslebens; die ihnen dienenden kleinen Münzen besitzen daher jedenfalls eine Umlaufsgeschwindigkeit, die über den Durchschnitt hinausgeht. Der kaufmännische Geist, der Zahlungsmittel unbenutzt nicht ruhen läßt, betätigt sich aber am meisten bei der Zahlung großer Beträge; die ihnen dienenden großen Banknoten besitzen so auch jedenfalls eine Umlaufsgeschwindigkeit, die über den Durchschnitt hinausgeht.

Nehmen wir einmal an, die Banknoten hätten eine Umlaufsgeschwindigkeit, die der Hälfte der im Giroverkehr der Reichsbank erzielten Umlaufsgeschwindigkeit gleichkäme, so würden mit den 1479 Mill. Mk. Noten der Reichsbank,[1] die im Durchschnitt des Jahres 1907 im Umlauf waren, Gesamtumsätze von mehr als 380000 Mill. Mk. erzielt werden. Vermindern wir die Umlaufsgeschwindigkeit nochmals auf die Hälfte, so daß also die Banknoten etwa zweimal in fünf Tagen die Hand wechseln, dann bleibt immerhin noch ein Gesamtumsatz von 190000 Mill. Mk. bestehen.

Sind solche Erwägungen richtig, so ist die Umlaufsgeschwindigkeit derjenigen Zahlungsmittel am geringsten, die weder dem alltäglichen Kleinverkehr noch dem Großhandel dienen. Das sind die Zahlungsmittel, die zwischen den großen Banknoten und den Münzen, die über den durchschnittlichen Tageslohn nicht hinausgehen, also etwa zwischen 100 Mk. und 5 Mk., liegen. Sie dienen den mittleren Zahlungen, wie sie vor allem in den mittleren Schichten der Bevölkerung eine Rolle spielen. Je breiter also dieser Mittelstand ist, um so zahlreicher werden solche Zahlungen sein. Für diese Mittelstandszahlungen, wie ich sie kurz nennen möchte, hatten wir bis vor kurzem andere Zahlungsmittel, als Goldmünzen, in geringerem Maße, als andere Länder, zur Verfügung. Denn in Frankreich besitzen die Fünffrancsstücke, deren Menge weit über die der Fünfmarkstücke hinausgeht, unbeschränkte und in England die Silbermünzen bis zu 40 sh gesetzliche Zahlkraft, und außerdem hat Frankreich kleine Banknoten von 5—50 Frcs. im Betrage von mehr als 500 Mill. Frcs. aufzuweisen.[2] In Deutschland dagegen ist die gesetzliche Zahlkraft der Scheidemünzen auf 20 Mk. begrenzt und waren bis vor kurzem Banknoten — von der beschränkten Menge der Reichskassenscheine ab-

[1] Wie viele kleine Noten im Jahresdurchschnitt enthalten sind, läßt sich nicht feststellen.

[2] Vgl. Knapp, Staatliche Theorie des Geldes. Leipzig 1905, S. 269, wo allerdings angenommen wird, daß die Banknote von 100 Frcs. die „kleinste Banknote“ in Frankreich ist.

gesehen — nur von 100 Mk. an zugelassen. Während daher in Frankreich Goldmünzen für diese mittleren Zahlungen überhaupt nicht nötig sind und in England — von dem stark entwickelten Scheckverkehr abgesehen — für Beträge von 40—100 Mk. in Betracht kommen, hatten sie in Deutschland bis 1906 im wesentlichen die Zahlungen von 20—100 Mk. zu bestreiten. Das fiel um so mehr ins Gewicht, als bei diesen mittleren Zahlungen, wie gesagt, die Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes hinter dem Durchschnitt zurückbleiben dürfte, also die Menge der Goldmünzen im Verhältnis zum Bedarf besonders groß sein muß.

Man kann also die Menge der in Deutschland umlaufenden Goldmünzen u. a. dadurch vermindern, daß man ihre Umlaufsgeschwindigkeit steigert. Das ist nur möglich, indem man in den mittleren Kreisen der Bevölkerung kaufmännische Bildung, die ein ungenutztes Liegenlassen von Zahlungsmitteln verbietet, verbreitet. Dieses Bedürfnis ist besonders groß in einem Volke, das in seinen höheren und mittleren Schichten bisher mehr eine Beamten- als eine Kaufmannserziehung genossen hat. Als ein Mittel hierzu kann auch das Scheckwesen, bei dem die Kassenführung einer Bank übertragen wird, anerkannt werden.

II.

Man kann zweitens die Zahlungen dadurch vermindern, daß man Forderungen durch Kompensationen aus der Welt schafft. Mit der Menge der Forderungen wächst an sich die Möglichkeit solcher Schuldtilgung ohne Zahlung. Das Bestreben, die absolute Höhe des metallenen Geldvorrats zu verringern, muß also ferner sich darauf richten, nicht nur diese an sich bereits gegebene Möglichkeit voll auszunutzen, sondern künstlich weitere Möglichkeiten dazu zu schaffen. Man muß den Bedarf an Zahlungsmitteln also ferner dadurch mindern, daß man eine Organisation hervorruft, die möglichst viele Forderungen und Gegenforderungen zur Kompensation gelangen läßt und so, unter voller Ausscheidung des Geldes, den Zahlungsverkehr in einen hochverfeinerten Tauschverkehr umgestaltet.[1]

---

[1] Francis A. Walker nennt das auf Kredit beruhende Zahlungswesen „a case of highly refined barter". Er führt insbesondere in seinen Discussions in Economics and Statistics. Edited by Davis R. Dewey. New York 1899, Bd. I, S. 199f. aus: Two transactions upon credit which in time and amount balance each other, and which, as a matter of fact, cancel each other when brought together in the bank, are . . . equivalent to one transaction of the same amount in direct exchange or barter. The fact that each obligation has been expressed in terms of money, the fact that, in the buying and the selling which preceded

Solche Kompensationen, die unzweifelhaft die rationellste Vereinfachung und Verbilligung des Zahlungsverkehrs darstellen, sind in vielen Fällen ohne weiteres möglich. Das gilt insbesondere von den Forderungen von dem und an den Staat. Der Staat hat Forderungen mannigfacher Art, insbesondere Steuerforderungen, an die Privaten, und dem stehen als Gegenforderungen auf privater Seite insbesondere Gehaltsansprüche und Zinsansprüche für Staatsanleihen gegenüber. Eine Kompensation kann hier ohne weiteres stattfinden, wenn die Zahlungstermine auf beiden Seiten zusammenfallen. Sie ist jüngst direkt in weitgehendem Maße dadurch ermöglicht worden, daß bestimmt worden ist, die Zinsscheine der preußischen Staatsschuld und der Reichsschuld könnten in Preußen allgemein statt baren Geldes in Zahlung gegeben werden bei allen hauptamtlich verwalteten staatlichen Kassen, mit Ausnahme der Kassen der Staatseisenbahnverwaltung, sowie bei Entrichtung der durch die Gemeinden zur Erhebung gelangenden direkten Staatssteuern. Hier findet also ein Forderungsausgleich ohne Benutzung irgendwelcher Zahlungsmittel statt.

In so einfacher Weise ist ein ausgedehnter Forderungsausgleich nur beim Staate möglich, weil er mit Allen im Volke, die Zahlungen von nennenswerter Höhe zu machen oder zu empfangen haben, in Verkehr steht und durch seine umfassenden Organisationen seine Tätigkeit unmittelbar fast überallhin erstrecken kann. Soweit der Staat nicht in Betracht kommt, kann ein wirksamer Forderungsausgleich im größeren Maßstab nur durch besondere Organisationen herbeigeführt werden, die künstlich die eine Kompensation erst ermöglichende Einheit des Zahlungssubjekts, wie sie beim Staate ohne weiteres gegeben ist, herstellt. Es müssen also Forderungen an zahlreiche verschiedene Individuen in Forderungen an eine Zentralstelle umgewandelt werden. Das kann natürlich am leichtesten geschehen, wenn eine solche Zentralstelle bereits vorhanden ist. In unserer Reichsbank mit ihren 478 (1907) Zweiganstalten besitzen wir eine solche Zentralstelle für das gesamte Wirtschaftsleben Deutschlands. Die

---

the giving of the note of hand or bill of exchange, reference was had by both parties to prices determined by actual exchanges of goods for money, — these facts do not, it seems to me, at all impair the validity of the view that, so far as the use and the value of money are concerned, such transactions are, in essence, cases of barter.

Vgl. auch Laughlin, The Principles of Money. New York 1903, Kap. V, sowie Kemmerer a. a. O. Kap. VIII.

Solche Gedanken klingen vielfach in Knapps Staatlicher Theorie des Geldes und ganz besonders in Bendixens geistreichem Schriftchen „Das Wesen des Geldes", Leipzig 1908, an. Bendixen will das Geld überhaupt als „Legitimationsträger für entsprechende Gegenleistungen" definieren.

Reichsbank hat denn auch künstlich solche Ausgleichsmöglichkeit geschaffen, und zwar direkt zunächst für den Großverkehr, für den es ja auch am wichtigsten ist, da die Ersparnis von Barmitteln bei den großen Zahlungen am stärksten ins Gewicht fällt. Die Reichsbank hat das dadurch erreicht, daß sie die an dem Großzahlungsverkehr vorzugsweise Beteiligten, die in regelmäßigen lebhaften Geschäftsbeziehungen zueinander stehen, zu einer besonderen „Zahlungsgemeinschaft" aus der Gesamtheit der Volkswirtschaft herausgehoben hat. Eine solche besondere „Zahlungsgemeinschaft" bilden die Girokonteninhaber der Reichsbank, die am 31. März 1908 19416 Privatguthaben zählten. Die Umsätze im Giroverkehr, bei denen die Barzahlungen völlig erspart worden sind, betrugen 1907 — Einnahme und Ausgabe zusammen — 220603 Mill. Mk.

Soweit der Staat nicht unmittelbar in der jüngst eingeführten neuen Art Forderungen von ihm und an ihn ausgleicht, kann er das natürlich auch im Rahmen dieses Giroverkehrs tun, was vielfach sogar für beide Teile bequemer ist. Seit 1896 hat er systematisch davon Gebrauch gemacht. Bereits 1900 erfolgte „eine Vermittelung des Geldverkehrs der Kassen des Reichs und der Bundesstaaten durch die Reichsbank fast ausschließlich im Wege des Giroverkehrs".[1] Bereits damals waren 1837 Guthaben von Staats- und Kommunalbehörden vorhanden, die im Jahresdurchschnitt 178 Mill. Mk. hoch waren und einen Gesamtumsatz von 28 Milliarden Mk. — Einnahme und Ausgabe zusammen — erzielten. Seitdem ist die Entwicklung gewaltig vorangeschritten. Am 31. März 1908 waren 4659 Kassen oder Behörden des Reiches und der Bundesstaaten sowie 588 Kommunalbehörden dem Giroverkehr der Reichsbank angeschlossen, und die Gesamtumsätze der öffentlichen Kassen haben 1907 53 Milliarden Mk. betragen. Da die durchschnittliche Gesamthöhe dieser Guthaben dieselbe wie 1900 geblieben ist, kann man annehmen, daß vor allen Dingen untergeordnete Kassen in den letzten Jahren angeschlossen worden sind, und daß in der kurzen Frist die Bargeldersparnis fast verdoppelt wurde.[2]

---

[1] Die Jubiläumsschrift der Reichsbank. Berlin 1900, S. 187.

[2] Man hat den deutschen Staaten und Kommunen oft den Vorwurf gemacht, daß sie „hinsichtlich der Pflege der bargeldlosen Zahlung und des Scheckverkehrs noch in argem Rückstande seien". Buff, Der gegenwärtige Stand und die Zukunft des Scheckverkehrs in Deutschland. München 1907, S. 26f. sagt demgegenüber mit Recht: „Auch dieser Vorwurf ist heute, wie wir auf Grund einer umfassenden Enquete feststellen können, nicht mehr ganz zutreffend;" und er führt S. 43 aus, „daß" — von einigen Ausnahmen abgesehen — „der bargeldlosen Zahlung seitens der staatlichen und kommunalen Kassen in Deutschland keineswegs die großen Schwierigkeiten in den Weg gelegt

Im Rahmen dieses Giroverkehrs vollzieht sich heute — wie Arnold[1] mit Recht hervorgehoben hat — „der wichtigere Teil des Zahlungsgeschäfts Deutschlands", und zwar vollzieht er sich hier schneller und besser als in England und unter völliger Ersparnis aller Barzahlung in 84,6 % des Gesamtumsatzes, d. h. bei 220 603 von 260 657 Mill. Mk.

Schwieriger läßt ein solcher Forderungsausgleich sich schaffen, wenn nicht nur in der Vielheit individueller Forderungen künstlich eine Einheit durch Dazwischentreten einer Zentralstelle hergestellt werden muß, sondern wenn es auch an einer solchen Zentralstelle fehlt. Das ist, im Gegensatz zum Giroverkehr der Reichsbank, beim regulären Scheckverkehr, wie er sich in England und den Vereinigten Staaten vor allem entwickelt hat, der Fall. Da muß also auch die Zentralstelle selbst, auf die alle Forderungen übertragen werden, künstlich erst geschaffen werden. Das geschieht bekanntlich durch das im Vergleich mit dem Giroverkehr der Reichsbank umständliche Clearingverfahren.

Weil der große Zahlungsverkehr bei uns in Deutschland bereits durch den Giroverkehr der Reichsbank als eine besondere „Zahlungsgemeinschaft" organisiert ist und das Giroverfahren vor dem Clearingverfahren — zumal für Fernzahlungen — die unzweifelhaften Vorzüge der Einfachheit und Schnelligkeit besitzt, so ist es begreiflich, daß die Umsätze im deutschen Clearingverkehr sowohl hinter denen im Giroverkehr der Reichsbank zurückbleiben als auch hinter denen, die im Clearingverkehr von Ländern erzielt werden, die einen mit dem unserigen vergleichbaren Giroverkehr nicht besitzen. Betrugen 1907 die Umsätze auf einer Seite der Konti im Giroverkehr der Reichs-

---

werden, wie man gewöhnlich annimmt." Nur die Gehaltzahlungen machten bisher eine Ausnahme. Es bestand nämlich nach der Jubiläumsschrift der Reichsbank, S. 189, die Vorschrift, daß die Girokonten zu Lohn-, Gehalts- und Pensionszahlungen der Reichs- und Staatskassen nicht benutzt werden. Diese Einschränkung dürfte sich daraus erklären, daß diese Zahlungen zum sehr großen Teil auf den Beginn der Quartale fallen, und daß die Reichsbank bestrebt sein muß, die regelmäßig zu dieser Zeit eintretenden starken Spannungen in ihrem Status nicht zu vergrößern, sondern zu mindern. Wenn man bedenkt, daß allein die Beamtengelder in Preußen fast 900 Mill. Mk. jährlich in Anspruch nehmen, so war das eine nicht unbeträchtliche Einschränkung. Neuerdings hat aber der preußische Finanzminister auch in dieser Beziehung verfügt, daß „die unmittelbar zu zahlenden Gehaltsbezüge derjenigen Beamten, welche ein Konto bei einem an den Reichsbank-Giroverkehr angeschlossenen Bankhause besitzen, auf Wunsch ganz oder zum Teil deren Bankkonto im Girowege zugeführt werden können."

[1] Arnold, Die Bedeutung der Giroguthaben für die Bankpolitik. Bankarchiv vom 1. Dezember 1906.

bank über 130 Milliarden Mk., so die in den 14 Abrechnungsstellen der Reichsbank nur 45 Milliarden Mk. Nur beide Beträge zusammen können mit dem Gesamtumsatze des Londoner Clearinghauses[1] (City Clearing, Country Clearing und das neue Metropolitan Clearing), der gleichzeitig 260 Milliarden Mk. erreichte, verglichen werden. Ein solcher Vergleich unter Ignorierung des Giroverkehrs der Reichsbank ist irreführend.[2] Einer der wichtigsten Unterschiede in der wirtschaftlichen Organisation beider Länder besteht eben darin, daß in England der binnenländische Zahlungsverkehr im Londoner Clearinghaus konzentriert ist,[3] in Deutschland dagegen eine solche Konzentration fehlt. Wer bei einem Vergleich des Zahlungswesens beider Länder diesen Grundunterschied übersieht, kann unmöglich zu richtigen Schlußfolgerungen gelangen.

Das ist um so mehr der Fall, als in Deutschland die Bargeldersparnis im Giroverkehr zum mindesten nicht geringer ist als im Abrechnungsverkehr. Denn im Jahre 1900, für das die mir zugängige Statistik allein einen Vergleich ermöglicht, machten im Giroverkehr der Reichsbank die Umsätze, bei denen die Barzahlungen erspart worden sind, 83,2% aus und dieser Prozentsatz würde noch größer sein für den Giroverkehr der Privaten allein, da er durch den der öffentlichen Kassen herabgedrückt wird. Im selben Jahre betrug der Umfang der Kompensationswirkung bei den damals bestehenden zehn Abrechnungsstellen der Reichsbank 77,8%; er erreichte diese Höhe ausschließlich dank der Hamburger Abrechnungsstelle, die bekanntlich eine Ausnahmestellung einnimmt und dadurch eine Bargeldersparnis in nicht weniger als 94 1% aller Einlieferungen erzielen konnte,[4] weil Hamburg sein ganzes Zahlungswesen auf der Grundlage des Giro-

[1] Zum Londoner Clearinghaus kommen bekanntlich noch die acht englischen Abrechnungsstellen in der Provinz hinzu; sie hatten 1907 zusammen einen Gesamtumsatz von nicht ganz 15 Mill. Mk. Anderseits erfahren aber auch die deutschen Ziffern noch gewisse Steigerungen; so z. B. durch den Giroverkehr der Privatnotenbanken.

[2] Er wird aber immer wieder angestellt; vgl. z. B. Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs. Frankfurt a. M. 1907.

[3] Vgl. das treffliche Buch von Jaffé, Das englische Bankwesen. Leipzig 1905, S. 57, wo sogar von einer solcen „absoluten" Konzentration gesprochen wird.

[4] Die Kompensationswirkung betrug 1900 bei den Abrechnungsstellen in:

Hamburg . . .	94,1%	Köln	53,3%
Frankfurt a. M. .	86,6%	Leipzig	47,2%
Bremen	85,6%	Dresden	36,4%
Berlin	61,6%	Stuttgart . . .	31,8%
Breslau	61,7%	Elberfeld . .	21,8%

Vgl. Jubiläumsschrift der Reichsbank, S. 334f.

verkehrs, den die Reichsbank ja im wesentlichen auch von der alten Hamburger Girobank übernommen hat, organisiert hat.

Schließlich ist es aber auch die Banknote, welche solche Kompensationsmöglichkeiten herbeiführt. Indem im Diskontgeschäft der Reichsbank an Stelle von Wechseln Banknoten in Umlauf gesetzt werden, werden individuelle Forderungen zahlreicher Privater in Forderungen, die an die Zentralstelle der Reichsbank gerichtet sind, verwandelt. Der Unterschied vom Scheck besteht vor allem darin, daß erstens die Banknote bestimmt ist, solche individuelle Forderungen in kompensationsfähige Forderungen an eine Zentralstelle nicht nur einmal in einem konkreten Falle umzuwandeln, sondern daß sie die Möglichkeit bietet, als allgemeines Umlaufspapier das häufig zu tun. Zweitens aber führt die Banknote diese Umwandlung — im Gegensatz zu dem beim Scheckverkehr nötigen Clearingverfahren — ohne Mühe und Zeitverlust durch bloßes Hinnehmen und Hingeben herbei. Diese Unterschiede haben allerdings auch die Folge, daß die Kompensationen sich hier nicht deutlich erkennen lassen; sie finden statt, sobald die Banknoten im Zahlungsverkehr an die Reichsbank zurückströmen. Denn wenn mittels Noten eine Zahlung an die Reichsbank gemacht wird, heben Forderung und Gegenforderung sich auf.

III.

Endlich kann man den Bedarf an metallenen Zahlungsmitteln dadurch mindern, daß man sie durch papierene ersetzt. Soweit solche papierenen Zahlungsmittel die Kompensation von Forderungen herbeiführen oder die Umlaufsgeschwindigkeit des Metallgeldes, das sie vertreten, vergrößern, ist hiervon bereits die Rede gewesen. Lassen auch die Grenzlinien zwischen den drei verschiedenen Ersparungsarten sich natürlich nicht scharf ziehen, so ist doch hier prinzipiell nur noch von papierenen Zahlungsmitteln, soweit sie nicht bloß an die Stelle von in der Bank ruhendem Metallgeld treten, zu reden. Wieweit das der Fall ist, läßt sich bei den Banknoten leicht feststellen. Es betrug im Jahresdurchschnitt 1907 in Millionen Mark:

	Notenumlauf	Metallvorrat	Unterschied
Deutschland	1621	908	− 713
Bank von England	591	712	+ 121
Bank von Frankreich	3897	2973	− 924
Österreichisch-Ungarische Bank	1564	1180	− 384

Der Unterschied zwischen den Mengen der umlaufenden Banknoten und ihrer in den Banken gehaltenen Metalldeckung bezeichnet also die Metallgeldersparnis, die hier allein noch zu erörtern ist. Eine solche ist demnach bei der Banknotenausgabe in England aus Gründen,

die wir noch zu erörtern haben, überhaupt nicht vorhanden. Absolut am größten ist sie in Frankreich mit 924 Mill. Mk. gegen 713 Mill. Mk. in Deutschland. Relativ, d. h. im Verhältnis zum gesamten Notenumlauf, ist sie jedoch am berächtlichsten in Deutschland. Denn hier sind 44 %, in Frankreich nur 23 % aller Banknotenzahlungen unter völliger Ersparnis von Metallgeld erfolgt. Damit berühren wir wieder einen Hauptunterschied in der Organisation des Zahlungswesens in England und in Deutschland. Will man ein Urteil über die Metallgeldersparnis in beiden Ländern gewinnen, darf man nicht die verschiedene Rolle, die die Banknoten in ihrer Umlaufsorganisation spielen, außer acht lassen.

Man muß also den Gesamtumsatz des Londoner Clearinghauses nicht nur — abgesehen von den Umsatzziffern der Abrechnungsstellen der Reichsbank — mit dem Umsatz im Giroverkehr der Reichsbank, sondern auch mit dem metallisch nicht gedeckten Notenumlauf in Deutschland in Vergleich stellen. Ein solcher Vergleich stößt allerdings auf große Schwierigkeiten. Denn natürlich ist es unzulässig, die Gesamtzahlen der Schecks und der Banknoten miteinander zu vergleichen[1].

Denn die Banknoten sind ein allgemeines Zahlungsmittel; in den angeführten Beträgen sind sie das ganze Jahr hindurch im Umlauf; für unzählige individuelle Zahlungen können sie benutzt werden. Die Schecks dagegen sind individuelle Zahlungsmittel für einen bestimmten konkreten Zahlungsakt; sie dienen regelmäßig nicht für mehrere Zahlungen, sondern nur für eine[2]; sie sind, da sie nach Einlösung streben, deshalb nur kurze Zeit — oft nur einen Tag — in Umlauf. Ein Vergleich ließe sich daher nur in der Weise anstellen, daß entweder dem Durchschnittsjahresbetrage der umlaufenden Banknoten die Menge von Schecks an einem bestimmten Tage gegenübergestellt würde, oder die durchschnittliche Menge der umlaufenden Banknoten

---

[1] Das geschieht vielfach. Dunker, Gold ersparende Zahlungsmethoden in dem heutigen Bankverkehr Deutschlands, Annalen des Deutschen Reichs 1901, S. 386 stellt z. B. bei der Reichsbank Giroumsatz und Banknotenumlauf einander gegenüber und berechet daraus „das Verhältnis von Banknotenumlauf und Giroumsatz". Natürlich entfällt dann auf Banknoten nur der Bruchteil eines Prozentes.

[2] Das ist auch in einem so hoch entwickelten Schecklande, wie die Vereinigten Staaten es sind, der Fall. Vgl. z. B. Kemmerer, Money and Prices, p. 112: as a rule, each check performs one transaction and is then deposited in the bank. Ebenso sagt Willard Fisher, Money and Credit Paper in the Modern Market. Journal of Political Economy III, p. 405, mit Bezug auf die mehrfache Benutzung der Schecks: The number cannot be vast relatively to the total number of checks drawn.

mit der Summe multipliziert würde, die jede Banknote im Laufe eines Jahres zu individuellen Zahlungen benutzt würde. Beide Berechnungen stoßen natürlich auf sehr große Schwierigkeiten.

Die Menge der Schecks an einem bestimmten Tage[1] zu ermitteln, ist meines Wissens nur einmal mit Gründlichkeit und einigem Erfolg versucht worden. Das geschah 1896 in den Vereinigten Staaten durch den Comptroller of the Currency;[2] doch so interessant diese früher bereits erwähnte Erhebung im einzelnen ist, sie ermöglicht keine Schlüsse für unsere Zwecke. Was sodann die Umlaufsgeschwindigkeit anlangt, so ist von ihr bereits die Rede gewesen. Nehmen wir wieder, wie oben, für die gesamte Menge der 1907 durchschnittlich in Deutschland umlaufenden Banknoten (1621 Mill. Mk.) an, daß sie nur ein Viertel so viele Umsätze erzielen wie das Geld im Giroverkehr der Reichsbank, somit etwa zweimal in fünf Tagen die Hand wechseln, so erhalten wir einen Gesamtbetrag von fast 210 Milliarden Mk., von denen über 90 Milliarden Mk. unter völliger Ersparnis von Metallgeld umgesetzt werden. Zu dieser Summe würde, da wir den ganzen Metallvorrat der Reichsbank allein auf die Notenausgabe bezogen haben, der Gesamtumsatz im Giroverkehr der Reichsbank, der 1907 auf einer Seite der Konti über 130 Milliarden Mk. betragen hat, hinzukommen. Wir gelangten dann zu einem Gesamtumsatz von 220 Milliarden Mk., der in Deutschland ohne alle metallenen Zahlungsmittel erzielt worden wäre, eine Zahl, die schon eher dem Gesamtumsatz des Londoner Clearinghauses, der 1907 auf 260 Milliarden Mk. sich belief, zur Seite gestellt werden kann. Nur derartige Vergleiche, bei denen allerdings ein subjektives Moment der Schätzung nicht ganz ausgeschieden werden kann, entsprechen einigermaßen den tatsächlichen Verhältnissen.[3]

---

[1] Nach der Begründung zum Entwurf eines Scheckgesetzes vom 9. Januar 1908 (Nr. 566 der Drucksachen des Reichstags. 12. Legislaturperiode, 1. Session 1907/8) wird der tägliche Scheckverkehr in London auf etwa 700 Mill. Mk. geschätzt.

[2] Report of the Secretary of the Treasury 1896, p. 456ff., sowie Kinley, Credit Instruments in business transaction. Journal of Political Economy, März 1897.

[3] Nehmen wir anderseits einmal an, die Banknoten erzielten — was im intensiven Großverkehr nicht undenkbar wäre — dieselbe Umlaufsgeschwindigkeit, wie sie im Giroverkehr erreicht wird, dann könnte der Gesamtumsatz von 260 Milliarden Mk. mit rund 500 Mill. Mk. Banknoten, also etwa einem Drittel der tatsächlich heute umlaufenden Banknoten, bewältigt werden; für sie müßte eine bare Mindestdeckung von 167 Mill. Mk. gehalten werden, während die Giroguthaben im Jahresdurchschnitt 1907 578 Mill. Mk. betragen haben.

Nach Jaffé a. a. O. S. 121 müßte England zum Ersatz seines Scheckverkehrs 140 Mill. Pfd. St. Banknoten mehr in Umlauf halten; nach dem „Prinzip

Dann bleibt, zumal da ja nicht alle Schecks zur Abrechnung gelangen, noch immer ein Vorsprung Englands bestehen, wenn man den großen Unterschied in der Bevölkerung beider Länder in Betracht zieht. Aber man wird doch nicht mehr, wie Professor Warschauer[1], sagen können, daß Vergleiche zwischen England und Deutschland „mit zwingender Notwendigkeit den kläglichen Schluß ergeben, daß Deutschland auf diesem Gebiete des Wirtschaftslebens noch vollständig im Rückstande ist". Man muß vielmehr das beliebte Rückständigkeitsargument hier mit rechter Vorsicht handhaben. Es handelt sich in Deutschland keineswegs mehr darum, eine Metallgeldersparnis überhaupt erst anzubahnen[2]. Wir besitzen sie vielmehr, wenn auch noch nicht in einem allseitig befriedigenden, so doch in einem ausgedehnten und um so bewundernswerteren Maße, als sie, im Gegensatz zu England und Frankreich, ganz auf Freiwilligkeit beruht und jedes gesetzlichen Zwanges entbehrt. Es kann sich für die Zukunft daher nur in der Hauptsache um zweierlei handeln. Erstens fragt es sich, ob wir unseren Banknotenumlauf durch den Scheckverkehr ersetzen sollen; und zweitens ist in Betracht zu ziehen, ob wir den weiteren Ausbau unseres Zahlungswesens, soweit Banknoten nicht in Frage kommen, im Anschluß an die heimische Schöpfung des Giroverkehrs unserer Reichsbank vornehmen, oder ob wir das englisch-amerikanische Scheckwesen nachahmen sollen.

---

der Dritteldeckung" würden sie einen Barvorrat von mindestens 47 Mill. Pfd. St. oder etwa 940 Mill. Mk. erfordern; die öffentlichen und privaten Depositen beliefen sich im Durchschnitt 1907 bei der Bank von England auf 1100 Mill. Mk.

[1] Warschauer, Die Organisation des Scheckverkehrs in Deutschland. Conrads Jahrbücher, November 1907, S. 590.

[2] Nach Obst, Theorie und Praxis des Scheckverkehrs. Stuttgart 1899, S. 146 sollten damals 78—80% aller Zahlungen der großen Berliner Banken durch Verrechnung (Giroüberweisungen, Clearinghaus und Berliner Kassenverein) erledigt werden. Die große Entwicklung, die Giro- und Abrechnungsverkehr seitdem erfahren haben, läßt annehmen, daß dieser Prozentsatz inzwischen gestiegen ist. Am übrigbleibenden Rest sind außerdem zu einem sehr großen Teil unzweifelhaft die Banknoten beteiligt.

In England gliederten sich nach einer Erhebung von Pownall 1880 die Einnahmen der Banken so, daß entfielen auf

	London	Edinburgh	Dublin
Schecks	97,23%	86,78%	89,90%
Banknoten	2,04%	12,67%	8,53%
Münzgeld	0,73%	0,55%	1,57%

Vgl. Journal of the Institute of Bankers, 1888.

Nach der zuverlässigsten und umfassendsten derartigen Erhebung, der mehrfach erwähnten des Comptroller of the Currency in den Vereinigten Staaten, entfielen 1896 bei 5530 Banken von allen Einzahlungen auf Schecks 92,5% und auf Bargeld und Banknoten 7,4%.

IV.

Die Frage „Banknoten oder Schecks“ beherrscht — kann man sagen — unsere ganze deutsche Bankliteratur[1]. Merkwürdige Wandlungen hat sie in ihrer Beantwortung erlebt, und daraus geht schon hervor, daß sie nicht immer eine richtige und klare Antwort gefunden haben kann.

Anfangs standen die Banknoten im Vordergrund des Interesses. Eine Banktätigkeit ohne Notenausgabe konnte man sich kaum denken. Die Regierungen suchten in der Ausgabe von Noten das Zaubermittel „zur Hebung des Geldumlaufs“ und damit zur Steigerung des Volkswohlstandes und zur Befreiung von allen Finanznöten. Ebenso die Privaten. Wie die Begründer den Crédit Mobilier in Paris ohne das Recht der Notenausgabe sich nicht vorstellen konnten, so suchten auch noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts die ersten deutschen Kreditbanken — der A. Schaaffhausensche Bankverein und die Bank für Handel und Industrie in Darmstadt — mit diesem Recht sich auszustatten.

Und das war sehr begreiflich: auf keine andere Weise konnte man leichter und billiger Betriebsmittel sich beschaffen. Das Streben nach dem Notenrecht war das Streben nach zinslosem Betriebskapital, der Kampf für unbedingte Bankfreiheit zugleich ein Kampf für leichten Gewinn. Die Männer, die aus theoretischen Gründen für die Freiheit der Notenausgabe eintraten, konnten so einer eifrigen und verständnisvollen Anhängerschaft gewiß sein.

Je mehr aber der Kampf für allgemeine Bankfreiheit aussichtslos sich erwies und die Notenausgabe zugunsten des Staates monopolisiert wurde, um so mehr verschob sich der Interessenstandpunkt. Konnte man Betriebskapital nicht mehr mit Hilfe des Banknotengeschäfts aufbringen, so mußte man es anderweitig tun. Als natürliches Ersatzmittel bot sich das Depositengeschäft. Es verschaffte der Bank ja nicht kostenlose Darlehen, erforderte vielmehr eine Gegenleistung; aber diese Gegenleistung ließ doch einen kleinen Gewinn noch übrig, und der Gewinn konnte um so mehr noch gesteigert werden, je mehr man die Gegenleistung statt in Zinsen in Diensten verrichtete, die Spardepositen in Geschäftsdepositen verwandelte, wie es der Scheckverkehr ermöglicht. So war es nur natürlich, daß man privatwirtschaftlich auf seiten der Banken dem Scheckwesen seine Vorliebe zu-

[1] Vgl. Schumacher, Geschichte der deutschen Bankliteratur im 19. Jahrhundert, in „Entwicklung der deutschen Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert“, Festschrift zum 70. Geburtstag von Gustav Schmoller. Leipzig 1908. Bd. I, Abschn. 7.

wendete. Konnte man nicht die Freiheit für die Banknotenausgabe erringen, so wollte man wenigstens die Freiheit für das Depositengeschäft, die nicht irgendwie beeinträchtigt ist, ausnutzen. Seit der Peelschen Bankakte vom Jahre 1844, die im wesentlichen ein Notenmonopol für die Bank von England endgültig begründet hat, hat sich das Depositenbankwesen in England besonders entwickelt. Großes wurde hier geleistet, und es spiegelt sich naturgemäß in der Literatur. Die neue Erscheinung im Bankwesen, die unzweifelhaft einen bedeutsamen Fortschritt darstellte, galt es nach allen Seiten hin zu ergründen. Und die Anziehungskraft des Neuen war so groß, daß, wie man früher das Notengeschäft überschätzt hatte, jetzt dem Depositengeschäft dieselbe Auszeichnung zuteil wurde. Und wie man früher im Kampf um die Banknotenfreiheit der Anhänger gewiß war, so jetzt im Kampf um das Depositengeschäft.

Das englische Vorbild und die englische Literatur blieben begreiflicherweise nicht ohne Einfluß in Deutschland. Was man in jenem Lande sah, das in der wirtschaftlichen Entwicklung uns so weit voraus war und das die heißumstrittenen Ideale des Liberalismus verwirklicht zu haben schien, hielt man für allgemeingültig. So trat auch in Deutschland der Zustand ein, daß „die Noten an Gunst verloren, die Depositen an Gunst gewannen“[1]. Nirgends kam diese Wandlung wirksamer zum Ausdruck als in den Schriften Adolf Wagners. Er schrieb 1870[2]: „Die Depositenbank und das Scheck-system ersetzen auf diese Art in noch viel höherem Maße, wie die Zettelbanken und der Banknotenumlauf, das Geld in seiner Funktion als Umlaufsmittel. Je mehr sich das Schecksystem ausbildet, desto überflüssiger wird selbst die Banknote wieder (S. 149) . . . . Die Banknote und das Zettelbankwesen bezeichnet ein früheres und niedrigeres Stadium der Kreditwirtschaftsentwicklung, wie die Depositenbank und der Scheck mit dem sich daran schließenden Kontokorrent-, Buchkredit- und Clearinghaussystem“ (S. 201). John Prince Smith[3] führte gleichzeitig im selben Zuge der Gedanken aus, in Großbritannien machen die ungedeckten Noten $^1/_{15}$, in Preußen das Doppelte der Depositensumme in den Banken aus, und zog daraus die Folgerung: „Hiernach ist es klar, daß das Bankwesen in Preußen noch in den Windeln liegt. Entwickeln läßt es sich nur durch Pflege des Depositen-

[1] Michaelis, Noten und Depositen. Volkswirtschaftliche Schriften. Bd. II, S. 322—387.

[2] Handwörterbuch der Volkswirtschaft von Rentzsch. Leipzig 1870. S. 140—201.

[3] John Prince-Smith, Geld und Banken. Vierteljahrsschrift für Volkswirtschaft, 1865, Bd. II, S. 146—159.

verkehrs.“ Noch wirksamer erhob Michaelis[1] denselben Ruf: es sei nötig, daß „der Unternehmungsgeist im Bankwesen den Notenaberglauben abtäte und seine ganze Energie auf die Ausbildung eines Systems lokaler Depositenbanken richte“; unser Bankwesen müsse „die Periode der phantastischen Jugend, wo es durch Substitution von Papier für Kapital wie durch einen Zauberschlag Verkehr, Wohlstand und Gedeihen schaffen möchte“, verlassen und „durch Entwicklung des Depositenverkehrs in lokalisierten Banken in das Mannesalter eintreten“.

Wie der Schatten das Licht begleitet, so verband sich mit diesem Eintreten für das Depositengeschäft eine Gegnerschaft gegen die Banknotenausgabe. In natürlicher Reaktion gegen die früher oft maßlose Überschätzung sah man bei den Banknoten jetzt nur noch schwere Nachteile. Die Noten brächten — wie Michaelis wieder vor allem ausführte — eine „Gefahr für die metallische Grundlage der Landeszirkulation“ mit sich; das Monopol und der Mangel einer scharfen Beschränkung hätten vor allem diese Gefahr geschaffen; denn das Monopol habe die Notenemission des Charakters des Kreditnehmens so gut wie vollständig entkleidet und „zu einer wahren Papiergeldausmünzung“ gemacht. Die Möglichkeit aber der Vergrößerung des Notenumlaufs wirke schädlich nach innen und nach außen. „Die Anschauung von der natürlichen Beschränktheit der Mittel sichert Handel und Spekulation vor Extravaganzen; die Einbildung von der Schrankenlosigkeit der Mittel verleitet dazu.“ Und was das Ausland anlangt: „Die periodische Steigerung des Notenumlaufs macht unseren Markt zu der gesuchtesten Quelle der Edelmetallzufuhr nach solchen Ländern, welche vermehrten Metallumlaufs bedürfen, und bedingt zum Schutz des Metallabflusses stärkere Steigerung des Diskonts, als notwendig sein würde, wenn die Bank unseren Metallvorrat nicht so sehr exponierte.“ Die Erweiterung der ungedeckten Notenausgabe habe „einen Abfluß von Edelmetallen aus dem Wirkungsreich der Bank“ zur Folge. Es sei jedenfalls ein „Bankgeschäft auf der Grundlage des Depositengeschäfts solider“.

Aus solchen Ideen zogen ihre Vertreter auch die praktischen Konsequenzen. Die Abgeordneten Faucher, Michaelis und Hennig beantragten, nach englischem Vorbild den Höchstbetrag, den die Preußische Bank an ungedeckten Noten ausgeben dürfe, genau zu bestimmen, und zwar auf nicht mehr als 60 Mill. Taler festzusetzen. Und bei der Reichsbank wurde in dem von Michaelis verfaßten Entwurf des Bankgesetzes die Notenausgabe wenigstens mit einer Notensteuer und der

[1] Michaelis a. a. O.

Vorschrift einer Mindestbardeckung in Höhe eines Drittels, wie wir noch ausführlicher zu erörtern haben werden, belastet.

Solche Ideen, die die historische Mission hatten, unsere Bankliteratur langsam von der einseitigen ausschließlichen Betrachtung des Banknotengeschäfts zu befreien, haben sich mit merkwürdiger Zähigkeit bis in die Gegenwart erhalten. Sie liegen im wesentlichen noch heute der ganzen verbreiteten Agitation für das Scheckwesen zugrunde.[1] Sie treten uns entgegen, wenn Thorwart[2] verlangt, „den Verbrauch von barem Geld und Banknoten immer mehr durch den Scheck zu ersetzen", da nur so das volkswirtschaftliche Ideal sich erreichen lasse: ein Maximum von Umsätzen vollzogen durch ein Minimum von Umlaufsmitteln. Sie zeigen deutlich sich wieder, wenn Feiler[3] es als „halbe Arbeit" bezeichnet, „Noten an die Stelle von Gold zu drängen", meint, „es bliebe uns die Umgewöhnung zum englisch-amerikanischen Zahlungssystem ja doch nicht erspart" und ausruft: „Der Weg der Zukunft führt ganz zweifellos von der kostspieligen und gefährlichen Methode des Zahlens mit Gold und Noten zu einer Organisation, die dieser rohen Ausgleichsmittel nicht mehr bedarf."[4] Immer wieder heißt es: „Das vollkommenste Geldsurrogat, das wir besitzen, ist der Scheck"; „das Notensystem ist jedenfalls die niedere, das Scheckwesen die höhere Stufe des Bankwesens".[5]

[1] Schinkel, Reichsbank und Giroverkehr. Hamburg 1898, S. 8 schreibt: „Wenn es in Deutschland auch jetzt noch viele begeisterte Anhänger des englischen Schecksystems gibt, die demselben gern auch in Deutschland mehr Anhänger verschaffen möchten, so ist dieses bei vielen auf eine früher vielleicht berechtigt gewesene Anglomanie zurückzuführen." Gewiß hat mitgewirkt, daß das alte englische Vorbild, auf kaum einem anderen Gebiete so stark, wie auf dem des Geld- und Bankwesens, seine Anziehungskraft sich bewahrt hat; aber diese „Anglomanie" ist allein noch keine ausreichende Erklärung, sondern muß selbst ihrerseits erklärt werden.

[2] Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs. Frankfurt a. M. 1907. Vgl. auch das von Thorwart dem ersten allgemeinen deutschen Bankiertag erstattete Referat über die Scheckgesetzgebung, in den Verhandlungen des ersten allgemeinen deutschen Bankiertages. Berlin 1902, S. 66—83.

[3] Feiler, Die Probleme der Bankenquete. Jena 1908.

[4] Sie bieten auch wohl die Erklärung, weshalb es in der Begründung zum Entwurf eines Scheckgesetzes vom 9. Januar 1908 (Nr. 566 der Drucksachen des Reichstags, S. 7) unter so merkwürdiger Ignorierung der Banknoten heißt: „Für die Vermittlung von Zahlungen unter Ersparung von baren Mitteln hat der moderne Verkehr zwei Arten ausgebildet: den Überweisungs- und Abrechnungsverkehr (Giroverkehr) und den Scheckverkehr", obwohl gleich darauf von „barem Geld wie von Banknoten" gesprochen wird, also nicht etwa Banknoten — was der Sinn übrigens auch ausschließen dürfte — zum baren Gelde gerechnet werden. Vgl. auch ebenda S. 9.

[5] Obst, Theorie und Praxis des Scheckverkehrs. Stuttgart 1899, S. 71. Zustimmend auch Dunker, Gold ersparende Zahlungsmethoden in dem

Privatwirtschaftlich erklären solche Ansichten sich nach wie vor leicht; mit dem Ausbau der Monopolstellung der Reichsbank ist privatwirtschaftlich der Boden für sie nur noch günstiger geworden. Volkswirtschaftlich kann aber nicht dasselbe gesagt werden. Die allgemeine Berechtigung, die jene Ideen in England infolge der noch zu erörternden Mängel des englischen Banknotenwesens vor 40 Jahren besaßen, besitzen sie zwar noch heute, denn nichts ist getan worden, die fehlerhafte Organisation zu verändern. Das Zahlungswesen des Deutschen Reiches ist aber seitdem erst geschaffen worden, und zwar zum großen Teil auf neuen Grundlagen und nach eigenen Prinzipien. Was für England gilt, hat seitdem nicht mehr ohne weiteres auch für uns Geltung. Es nützt uns unmittelbar nichts mehr, festzustellen, was in England geschehen ist; die weit schwierigere Aufgabe ist zu erfüllen, uns der Unterschiede in der Organisation beider Länder, ihrer Ursachen und Folgen, ihrer Nachteile und Vorteile klar bewußt zu werden. Solche sorgsam abwägende kritische Prüfung ist hier um so wichtiger, als unsere wissenschaftliche Literatur gleichmäßig unter der Überschätzung des Notengeschäfts, wie unter der Überschätzung des Depositengeschäfts zu leiden gehabt hat; es ist hohe Zeit, daß in ihr an Stelle kampffreudiger Begeisterung eine nüchterne Abwägung der Vorteile und Nachteile tritt. Wir müssen also untersuchen, wie Banknoten und Schecks als Zahlungsmittel zueinander sich verhalten, welche Vorteile und Nachteile sie dem Publikum bieten, welche Vorteile und Nachteile sie für die Gesamtheit, insbesondere in bezug auf Bargeldersparnis, mit sich bringen.

Da ist es nun zunächst — wie unsere bisherigen Ausführungen schon gezeigt haben — anzuerkennen, daß Banknoten und Schecks als Zahlungsmittel miteinander in einer gewissen Konkurrenz stehen.[1] Die Gründung des Londoner Clearinghauses im Jahre 1854 hat — wie amtlich anerkannt ist[2] — bewirkt, „das die großen Noten, welche früher von den Bankiers bei ihren gegenseitigen Abrechnungen gebraucht wurden, nun überflüssig geworden sind". Überall, wo das Scheckwesen sich stark entwickelt, treten die Banknoten mehr und mehr

heutigen Bankverkehr Deutschlands. Annalen des Deutschen Reiches. Jahrgang 1901, S. 255.

[1] Dieses Konkurrenzverhältnis geht ja auch daraus hervor, daß eine Bank ihrem Kunden denselben Nutzen, den sie ihm durch Hingabe von 1000 Mk. in eigenen Noten gewährt, auch dadurch bekanntlich zukommen lassen kann, daß sie ihm gestattet, in diesem Betrage auf sie Schecks zu ziehen; die Zahlungsanweisungen, die an sie gelangen, sind nur in einem Fall von der Bank, im anderen von ihrem Kunden ausgestellt.

[2] Report from the Select Committee on the Bank Acts vom 1. Juli 1854. Vgl. Scharling, Bankpolitik. Jena 1900, S. 14.

zurück; in England und in den Vereinigten Staaten spielen sie nur eine geringe Rolle; ja ihre heutige dienende Stellung den Schecks gegenüber in England geht aus nichts deutlicher hervor als aus der Tatsache, daß alle nicht voll in Gold gedeckten Banknoten, also alle, die nicht bloß Repräsentanten ruhenden Goldes sind, nicht im Umlauf sich befinden, sondern als Deckung dienen für die Depositen der Zentralnotenbank, und zwar ihre fast ausschließliche Deckung darstellen.

Aber auch in Deutschland zeigt sich dieses Konkurrenzverhältnis. Am stärksten tritt es uns beim Giroverkehr der Reichsbank entgegen. Ganz ähnlich wie das Scheckwesen in England erspart auch er große Banknoten noch mehr als Münzen. Dieses wichtige Wechselverhältnis zwischen dem Notenumlauf und Giroverkehr der Reichsbank spiegelt sich ziffernmäßig auch darin, daß der durchschnittliche Notenumlauf im Vergleich zum Umsatz der Reichsbank mit der Entwicklung des Giroverkehrs ständig abgenommen hat; betrug er auf 100000 Mk. Umsatz bei der Preußischen Bank in der letzten Hälfte der sechziger Jahre noch etwa 3500 Mk., so bei der Reichsbank am Schluß der siebziger Jahre 1400, zu Anfang der neunziger Jahre unter 1000, 1907 etwa 500 Mk. Auf je kleinere Beträge Banknoten ausgestellt werden, um so mehr müssen sie auch mit dem Scheckwesen im mittleren und kleineren Verkehr in Wettbewerb treten. So ist es nicht zu leugnen, daß ein starker Banknotenumlauf die Ausbreitung des Scheckverkehrs erschwert. Sucht man im Interesse der Umlaufsorganisation Banknoten und Schecks gleichmäßig zu fördern, so wird man bald mit sich selbst in Konflikt kommen müssen. Es gilt daher sorgsam zu untersuchen, welches der beiden Ersatzmittel für Metallgeld nicht nur vom Standpunkt der privaten Bankgeschäfte — darüber kann bei der heutigen Organisation des Banknotenwesens in England und Deutschland kein Streit sein — sondern vom Standpunkt der Gesamtheit aus den Vorzug verdient. Ist es ratsam, die Banknote in derselben Weise in den Hintergrund drängen zu lassen[1], wie das in den Ländern des Laissez faire geschehen ist? Oder hat die Banknote wichtige Funktionen zu erfüllen, für die im Scheckwesen ein ausreichender Ersatz sich nicht findet?

Was zunächst die Frage anlangt, welche Bedeutung Schecks und Banknoten als Zahlungsmittel für das Publikum haben, so ist zwischen

[1] Von Ausnahmefällen sehe ich hier ab. Es kann an sich aus allgemeinen Gründen wichtig sein, Banknoten aus dem Verkehr zu drängen. Das ist z. B. in Österreich der Fall. Dort sucht man, um die Goldwährung zur Durchführung zu bringen, den Notenumlauf zu vermindern. Zu diesem Zwecke können natürlich auch die Schecks im Interesse der Gesamtheit nutzbar gemacht werden.

dem Zahlenden und dem Zahlungsempfänger zu unterscheiden. Dem Zahlenden bringt der Scheck die bekannten, oft erörterten Vorteile, die vor allem darin bestehen, das Mühe, Gefahr und Kosten der Kassenführung ihm abgenommen und bequeme Beweise für die erfolgte Zahlung ihm geschaffen werden. Selbst diesen Vorteilen gegenüber fehlt es nicht ganz an Nachteilen, von denen im allgemeinen doch nicht genug die Rede ist. Ich meine da nicht die Nachteile, die in den neuen Gefahren der Fälschung, der unberechtigten Verwertung und des Verschreibens bestehen. Ich denke da vielmehr an die Nachteile, die daraus erwachsen, daß die Übertragung der Kassenführung auf einen Andern leicht Übersicht und Verantwortungsgefühl vermindern. Wer sorgsam sich nach der Decke strecken muß, für den ist es ja gewiß auch wichtig, jederzeit genau feststellen zu können, was er in der Vergangenheit ausgegeben hat; wichtiger ist es aber für ihn, jederzeit genau übersehen zu können, was er denn in der Zukunft noch ausgeben darf. Das ist aber bei eigener Kassenführung einfacher. Dieser kleine und doch nicht zu übersehende Nachteil gewinnt an Bedeutung durch die psychologische Tatsache, daß man das Zahlen weniger unangenehm empfindet und daher weniger meidet, wenn man nicht alsbald Bargeld hinzuzahlen, sondern nur seinen Namen auf ein geduldiges Stück Papier zu schreiben hat. Das ist eine Erfahrung, die nicht etwa aus Ländern stammt, in denen das Scheckwesen erst wenig sich eingebürgert hat; sie ist vielmehr gerade in den alten Scheckländern, die ja auch nicht zu denen gehören, die besonders zum Sparen genötigt und besonders daran gewöhnt sind, gemacht worden; in den Vereinigten Staaten kann sie fast communis opinio genannt werden; das verschwenderische Leben in den Tag hinein in den mittleren und unteren Schichten hat dort natürlich auch andere Gründe, aber ein Grund dafür wird mit Recht in der Verbreitung des Scheckwesens in Kreisen, die kaufmännisch nicht genügend geschult sind, gesucht.

Zu diesen Momenten individueller Art gesellt sich ein wirtschaftliches von allgemeiner Bedeutung. Mühe, Risiko und Kosten der Kassenführung werden von den Banken ja nicht umsonst übernommen. Ein Entgelt muß dafür gezahlt werden, und zwar ein Entgelt, das nicht allen gegenüber gleich sein kann. Denn seine Höhe ist vom Umfange des Zahlungsverkehrs abhängig[1]. Sucht man auch eine ge-

[1] Nach Hankey (Principles of Banking. London 1867, S. 98), der Gouverneur der Bank von England und über ein halbes Jahrhundert ihr Direktor gewesen ist, „war es bei der Bank von England immer Grundsatz, daß die Führung eines Kontos bloß dann lohnend sei, wenn die Zahl der in einem Jahre gezogenen Schecks multipliziert mit 6 d dem Zinsbetrage des Mindest-

wisse Gleichmäßigkeit dadurch zu erzielen, daß man diesem Umfang der Zahlungen das zu haltende Mindestguthaben anpaßt, so ist das doch gerade bei kleinem Zahlungsverkehr am wenigsten möglich, weil einmal meist eine gewisse Mindestgrenze innegehalten wird und anderseits die darüber hinausgehenden Überschüsse, weil sie oft zu geringfügig sind, nicht alsbald besser gewinnbringend angelegt werden. Was materiell als Spardepositum einen Anspruch auf höheren Zins hätte, muß dann formell als Geschäftsdepositum mit geringem Zins sich begnügen.

Vom Standpunkt des Zahlenden kann man daher nur sagen: der Scheckvertrag ist ein Geschäft. Wie jedes andere kann es gewinn- oder verlustbringend sein. Für viele, die ihm heute noch fremd gegenüberstehen, ist es sicherlich von Vorteil; aber auch für viele ist es ebenso unzweifelhaft nicht geeignet. Der Scheckverkehr kann nicht nur eine Ersparung, sondern auch eine Verschwendung bedeuten. Ob das eine oder das andere der Fall ist, kann jeder nur selbst entscheiden. Dafür gibt es keine Regel.

Allgemein kann man nur sagen: es ist volkswirtschaftlich wie privatwirtschaftlich wünschenswert, daß Barmittel nicht ungenutzt liegen gelassen werden. Das ist ein Problem wirtschaftlicher Erziehung. Als Erziehungsmittel kann das Scheckwesen dienen. Es ist aber weder das einzige Erziehungsmittel, noch ist es als solches unfehlbar von Erfolg.

Wie aber entbehrliche Barmittel nutzbar gemacht werden sollen, das hat sich nach den konkreten Verhältnissen zu richten. Je mannigfaltiger die Nutzungsgelegenheiten sind, um so besser. Gerade darin sind wir bevorzugt. Während in England, insbesondere als die Postsparkassen noch nicht existierten, im wesentlichen nur die Depositenbanken sich darboten, finden bei uns die verschiedenen Bedürfnisse viel leichter eine besonders auf sie zugeschnittene Befriedigung[1]. Wer einen sehr großen Zahlungsverkehr hat, findet wirksamste Hilfe bei der Reichsbank, die für Giroguthaben keine Zinsen bezahlt; wer eine Kassenführung mittleren Umfangs besitzt, findet bei den Privatbanken und Kreditgenossenschaften eine Verbindung der Kassenführung mit

---

guthabens gleich sei." (Vgl. Glauert a. a. O. S. 803, sowie Buff, Das Kontokorrentgeschäft im deutschen Bankgewerbe. Stuttgart 1904, S. 15.) Natürlich fällt eine solche Gebühr um so mehr ins Gewicht, je kleiner der Scheck ist. Was hier im großen gilt, wiederholt sich im kleinen.

[1] Glauert, Die Depositenbildung in England und Deutschland. Conrads Jahrbücher. III. Folge. 7. Bd., S. 820 sagt in dieser Beziehung mit Recht: „Die große Dezentralisation, das Fernbleiben der Sparkassen von den großen Geldmärkten, hat bei uns zweifellos segensreich gewirkt."

mäßiger Verzinsung; wer Mühe und Risiko einer kleinen Kassenführung nicht scheut und vor allen Dingen auf Sparsamkeit und Sicherheit sehen muß, für den sind noch immer hochverzinsliche Spardepositen in der einen oder andern Form das Beste. Die etwa 14 Milliarden Mk., die heute bei unsern Sparkassen angesammelt sind und denen kein Land Gleiches an die Seite zu stellen vermag, erklären sich nicht nur aus der früheren Armut unseres Volks und der ehemaligen Rückständigkeit unseres Bankwesens, sondern sie spiegeln auch Eigenschaften wider, durch die unser Volk vielfach vor anderen, insbesondere vor den Amerikanern, teilweise aber auch vor den Engländern, sich auszeichnet.

Wie von den Nachteilen, die ein Scheckwesen für den Zahlenden mit sich bringen kann, in unserer deutschen Scheckliteratur nur selten gesprochen wird, so tritt überhaupt in der Erörterung der Zahlungsempfänger hinter dem Zahlenden meist allzu sehr in den Hintergrund. Und doch ist es klar, daß wenig gewonnen ist, wenn der Scheckverkehr die Zahlung zwar dem Zahlenden erleichtert, dem Zahlungsempfänger aber mindestens im gleichen Maße erschwert. Das ist aber vielfach der Fall und liegt in der Natur des Schecks begründet. Es hängt damit zusammen, daß der Scheck eben auf einem Guthaben, d. h. einem dem Scheckinhaber nicht ohne weiteres bekannten Rechtsverhältnis zwischen dem Aussteller des Schecks und dem Bezogenen beruht und nur, soweit er diesem Guthaben entspricht, eine Zahlung vermitteln kann. Daraus folgt bekanntlich, daß die Scheckhingabe noch nicht eine Schuldtilgung, sondern nur den Anfang einer Zahlung bedeutet, und das bringt natürlich für den Empfänger eine nicht unwesentliche Erschwerung seiner Buchführung mit sich. Zur Fortsetzung der mit der Scheckhinnahme begonnenen Zahlung muß der Empfänger zunächst das Vorhandensein eines ausreichenden Guthabens feststellen. Dazu ist eine Rückfrage beim Bezogenen nötig, die stets Zeit erfordert, meist aber auch mit Kosten verknüpft ist, wenn Empfänger und Bezogener nicht am selben Orte sind.[1] Den Abschluß erfährt der Zahlungsakt erst, wenn der Empfänger die im Scheck angewiesene Summe — was zeitlich mit der Feststellung des Guthabens zusammenfallen kann — beim Bezogenen abholt oder eine dritte Person mit der Abholung beauftragt.[2] Tatsächlich bedeutet Scheckzahlung statt Bar-

[1] Generalsekretär Wendlandt sagt nicht mit Unrecht: „Es ist ganz unmodern, daß eine Zahlungsanweisung, die bei Sicht fällig sein soll, erst nach mehrtägigen Erkundigungen, ob die Deckung vorhanden sei, zahlbar wird.“ Vgl. Bericht über die Scheck-Konferenz der Mitteleuropäischen Wirtschaftsvereine in Deutschland, Österreich und Ungarn. Berlin 1908, S. 51.

[2] Vgl. Thorwart, Referat über die Scheckgesetzgebung auf dem ersten allgemeinen Bankiertag 1902. Er meint mit Rücksicht auf die Unbequemlich-

zahlung für den Empfänger vielfach die Verwandlung einer Bringschuld in eine Holschuld. Das ist immer der Fall, wenn der Empfänger nicht mit einer Bank in regelmäßiger Verbindung steht; und die Unbequemlichkeiten für ihn erreichen den Höhepunkt, wenn eine Versendung des Schecks, zumal an einen kleinen Ort, stattgefunden hat. Selbst ein so lebhafter Vorkämpfer für das Scheckwesen wie Bankdirektor Thorwart[1] gibt zu: „Die Versendung der Schecks seitens der Inhaber an kleine Zahlungsorte ist eine mit Kosten verbundene Belästigung des Publikums, wogegen man nicht nachdrücklich genug Einspruch erheben kann." Solchen Belästigungen entgeht der Zahlungsempfänger zum Teil, wenn er den Scheck, den er bekommen hat, an einen Dritten zur Zahlung weitergibt. Das ist aber in kleineren Betrieben nur in Ausnahmefällen möglich. Denn solche Weitergabe wird nicht nur dadurch erschwert, daß der Scheck seiner ganzen rechtlich-wirtschaftlichen Natur nach „nicht nach Umlauf, sondern nach schneller Präsentation und Einlösung strebt" und deshalb durch die Kürze der Zeit zwischen Ausstellung und Einlösung die Gelegenheit zur Weiterbegebung sehr einengt[2]; es kommt vielmehr weiter und vielfach in noch stärkerem Maße erschwerend in Betracht, daß der Scheck nicht wie das Metallgeld auf runde, sondern auf individuelle einmalige Beträge lautet, bei denen es ein eigenartiger Zufall ist, wenn sie in kurzer Frist bei mehreren Zahlungen sich genau wiederholen[3].

Alle diese Schwierigkeiten sind bei Banknoten, die nicht mehr der Beglaubigung bedürfen, sondern von vornherein eine beglaubigte Forderung darstellen, nicht vorhanden; sie sind für den Empfänger im kleineren Verkehr bei gewöhnlichen Zahlungen unzweifelhaft bequemer als Schecks[4]. Denn sie sind — wie Knies[5] uns schon gelehrt

---

keit des Schecks für den Empfänger: „Auch der überzeugteste Freund des Scheckverkehrs muß zugestehen, daß der Scheck nicht das Ideal des Zahlungswesens repräsentiert."

[1] Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs. Frankfurt a. M. 1907, S. 14.

[2] In England ist es üblich, daß jeder Inhaber den Scheck regelmäßig an dem auf den Empfang folgenden Werktage der Bank vorlegt oder weitergibt.

[3] Von den deutschen Banken wird vielfach von der Weiterbegebung von Schecks geradezu abgeraten. So enthält das Merkbuch für den Scheckverkehr, das der A. Schaaffhausensche Bankverein 1907 herausgegeben hat, den Satz: „Rechnungen durch Weitergabe empfangener Schecks zu bezahlen, ist nicht ratsam."

[4] Das wird selbst im Auslande, wo der Scheckverkehr seine größte Entwicklung gefunden hat, anerkannt. Seligman sagt z. B. in seinem weitverbreiteten Lehrbuch Principles of Economy, 2. Auflage, S. 479: banknotes are obviously more convenient for ordinary circulation and especially for small sums.

[5] Geld und Kredit I, S. 157, 205, 299ff.; II, S. 419ff.

hat — befähigt, nicht nur wie Schecks „dem freien Güteraustausch und den gewöhnlichen privaten Geschäften zwischen irgendwelchen Einzelpersonen“ zu dienen, sondern „ganz allgemein zwischen den verschiedenen — auch der Bank ganz fernbleibenden — Personen und in den verschiedensten Verhältnissen an Zahlungsstatt verwendbar zu sein, wie das für kein anderes Geldkreditpapier annähernd möglich ist“.

Trotzdem müßte man sagen, der Zahlungsempfänger hätte die mit dem Scheckverkehr verbundenen Nachteile zu tragen, wenn damit dem Zahlungswesen im ganzen ein erheblicher, sonst nicht, oder wenigstens nicht so leicht zu erzielender Dienst geleistet würde. Es fragt sich daher weiter, in welchem Maße der Scheck Metallgeld erspart. Das ist der Fall nur, soweit er nicht bar abgehoben, sondern irgendwie verrechnet wird.[1]

Wie steht es nun mit der Möglichkeit solcher Verrechnung in Deutschland? Sie ist beschränkt, weil der Scheckverkehr an sich beschränkt ist, und zwar in erster Linie durch den Giroverkehr der Reichsbank. Dieser stellt zunächst für Zahlungen von einem Ort zum anderen eine Organisation dar, mit der das Scheckwesen nicht zu konkurrieren vermag. „Im Fernverkehr“ — heißt es in der Jubiläumsschrift der Reichsbank[2] mit Recht — „wird freilich der Scheck bei uns niemals eine so durchaus vorherrschende Form des Zahlungsverkehrs werden können.“ Das ist um so mehr der Fall, als dann, wenn Geldüberweisungen mit Hilfe des Giroverkehrs nicht vorgenommen werden können, noch der Postanweisungsverkehr sich darbietet, der seinerzeit im Anschluß an den Giroverkehr der Reichsbank bereits unter weitgehender Bargeldersparnis sich vollzieht und wirksam nur ersetzt werden kann durch einen Scheck- und Giroverkehr, den die Postverwaltung selbst, die ebenso wie die Reichsbank den Vorzug der Einheit mit dem der „Ubiquität“ verbindet, ins Leben ruft.

So erfährt der Scheckverkehr nach englisch-amerikanischem Muster zunächst notwendigerweise eine lokale Einschränkung: er kommt in der Hauptsache nur für Zahlungen am Platze in Frage. Doch hier stößt er auch wieder auf die Konkurrenz des Giroverkehrs der Reichsbank. Den 74900 Mill. Mk. „Übertragungen von und nach außerhalb“ standen 1907 87197 Mill. Mk. Platzübertragungen gegenüber. So ist auch der Großverkehr am Platze zu einem beträchtlichen Teil bereits mit Beschlag belegt worden; und soweit er dieser trefflich funktio-

[1] In der Begründung zum Entwurf eines Scheckgesetzes vom 9. Januar 1908 (Nr. 566 der Drucksachen des Reichstags, S. 15) heißt es sehr richtig: „Ein Scheck, der durch Barzahlung eingelöst werden muß, hat seine wirtschaftliche Aufgabe nur unvollkommen erfüllt.“

[2] Die Reichsbank 1876—1900. Berlin 1900, S. 71.

nierenden Sonderorganisation noch nicht angehört, ist es die Aufgabe, ihn ihr anzugliedern, was ja auch bisher von Jahr zu Jahr in steigendem Maße geschehen ist. Solche Angliederung braucht aber keineswegs durch direkte Erweiterung des Girokundenkreises der Reichsbank zu erfolgen; es kann auch indirekt mit Hilfe der Banken, die diesem Giroverkehr angehören, geschehen; ist doch sogar die Benutzung des Giroverkehrs der Reichsbank „zum wichtigsten Anreiz für den Handelsstand geworden, den Depositen- und Scheckverkehr für sich nutzbar zu machen".[1] Als solches Mittel, den Giroverkehr der Reichsbank gleichsam zu demokratisieren, hat der Scheckverkehr bei uns eine wichtige Aufgabe zu erfüllen. Soweit er aber allein für sich nach englisch-amerikanischem Muster in Betracht kommt, sieht er sich vor allem angewiesen auf den mittleren und kleineren Verkehr am Platze. Bei ihm sind die Aussichten nicht sehr groß. Bezeichnend ist es, daß selbst die Bank von England als Zentralstaatskasse nur Beträge über 50 Pfd. St. stets mit Schecks bezahlt, bei Beträgen zwischen 50 Pfd. St. und 5 Pfd. St. dem Empfänger die Wahl zwischen Scheck und Barzahlung läßt und Schecks unter 5 Pfd. St. nicht ausgibt, sondern diese kleinen Beträge stets bar bezahlt[2]. Auch in den Vereinigten Staaten hat der Scheck nur im Großverkehr (wholesale transactions) eine beherrschende Stellung gewinnen können; da werden über 90% aller Zahlungen durch ihn vermittelt; im Kleinverkehr (retail transactions) dagegen mindert sich diese Zahl auf 55%.[3]

---

[1] Hartung, Die Notenbanken unter dem Bankgesetz von 1875. Conrads Jahrbücher 1891, S. 185ff., 326ff. Vgl. auch Glauert a. a. O. S. 821.

[2] Born, Die finanzielle Heranziehung der Zentralnotenbanken durch den Staat in Europa. Leipzig 1907, S. 9. Natürlich ist in Ländern mit sehr verbreitetem Scheckverkehr die Zahl der kleinen Schecks leicht größer als die des Großverkehrs. Das mag auch bei den Londoner Clearinghaus-Banken der Fall sein, wenn man unter kleinen Schecks solche unter 5 Pfd. St. versteht. Diese Tatsache berechtigt aber kaum zu der Behauptung von Buff (Der gegenwärtige Stand und die Zukunft des Scheckverkehrs in Deutschland. München 1907, S. 47), „daß der Scheck ganz besonders im Kleinverkehr von enormer Bedeutung ist". Richtiger hat derselbe Verfasser in seinem Buch Das Kontokorrentgeschäft im deutschen Bankgewerbe. Stuttgart 1904, S. 18 die Lage, zumal wenn man von den Großstädten absieht, charakterisiert mit den Worten: „In England und Amerika ist es eben zur Gewohnheit geworden, nur bei kleinen Käufen sich der Banknote zu bedienen, während sich der Zahlungsverkehr bei größeren Beträgen mittels Schecks vollzieht."

[3] Kinley, Credit Instruments in Business Transactions (Journal of Political Economy, März 1897, S. 157—174) auf Grund der Erhebungen des Comptroller of the Currency im Jahre 1896. Diese Erhebungen beziehen sich auf die Bankdepositen. Die durch sie gewonnenen Zahlen für den Gebrauch von Schecks im Kleinverkehr scheinen im allgemeinen noch zu hoch zu sein. Darauf deuten wenigstens die unmittelbaren Untersuchungen des Kleinverkehrs.

Stärker müssen die Schwierigkeiten, die mit den kleinen Schecks verbunden sind, sich noch geltend machen, wo der Scheckverkehr nicht einheitlich und allgemein entwickelt ist. Denn ein Scheckverkehr, der auch die Großbetriebe mitumfaßt, trägt gewissermaßen auch die kleinen Schecks; sind die großen Zahlungen für sich in einer noch leistungsfähigeren Organisation ausgesondert, so müssen die kleineren aus eigenen Kräften den Scheckverkehr aufrecht erhalten, und dazu sind sie vielfach unzureichend in der Lage.

Aus allem ergibt sich, daß für unser Scheckwesen, das im wesentlichen auf den mittleren und kleineren Zahlungsverkehr angewiesen ist, auch die Verrechnungsmöglichkeit nicht groß sein kann. Das zeigen die deutschen Kreditgenossenschaften. Bei ihnen wurden 1905 von 519545 Schecks im Betrage von 498,5 Mill. Mk. 448499 im Betrage von 430,6 Mill. Mk. ausgezahlt, so daß mit Recht von ihnen gesagt worden ist[1]: „Sie hatten ihren Beruf somit verfehlt, indem sie lediglich eine Transportfunktion erfüllten, die ebenso gut oder vielleicht einfacher durch die Postanweisung bewältigt werden kann.“ Und auch die Tatsache, daß 1907 von 45843081 Schecks mit einem Umsatz von 21584 Mill. Kr. nur 6866562 im Betrage von 9858 Mill. Kr. im Clearingverkehr vollzogen wurden[2], dürfte dafür sprechen, daß auch bei der österreichischen Postsparkasse dieselben Verhältnisse sich geltend machen. Kirschberg[3] sagt von ihr, daß die „Zahlungsformen, welche eine Ersparnis von Umlaufsmitteln ermöglichen, die Hälfte sämtlicher Rückzahlungen betragen“. Jede Krone des Gesamtguthabens ist durchschnittlich 58mal im Jahre zu Zahlungen verwendet worden.

Das alles zeigt, daß im kleineren und mittleren Verkehr der Scheck stets zu einem sehr großen Teil Barzahlungsauftrag bleibt und nicht zu einem Verbuchungsauftrag, wie die Giroanweisung darstellt, sich wandelt. Dementsprechend ist auch in diesem Verkehr die bare Geldersparnis beschränkt.[4] Jedenfalls kann man nicht zugeben, daß

Von ihnen sagt Kemmerer a. a. O. S. 107: The story told by these figures makes rather strongly against the conclusion as to the wide use of credit instruments in retail trade. In not a single instance does the proportion of credit instruments in these receipts come up to the average obtained for the retail trade of the country as a whole by the observation of bank deposits.

[1] Kirschberg, Geldspannung und Kreditorganisation. Preußische Jahrbücher, Januar 1908, S. 76.

[2] 25 Jahre Postsparkasse. Wien 1908, S. 36.

[3] Kirschberg, Der Postscheck. 1906, S. 48.

[4] In dieser Erkenntnis empfahl Giffen in einem viel beachteten Vortrag in der Statistischen Gesellschaft in London (Journal of Statistical Society. März 1879, S. 36—78) zur weiteren Ersparnis von Barzahlungsmitteln die Ausgabe kleiner Banknoten, weil das Scheck- und Clearinghaus-System sich nicht weiter in die Kreise des Kleinverkehrs ausdehnen lasse.

Banknoten, die Knies schon „ein Zirkulationsmittel des kleinen Mannes“ genannt hat, sie nicht in gleichem Maße zu erzielen vermöchten. Allerdings kommt es dabei in sehr starkem Maße auf ihre Stücklung an.[1] Denn erstens sind die Banknoten hinsichtlich der Metallgeldersparnis gegenüber den Schecks insofern im Nachteil, als sie, weil sie auf runde Beträge lauten, nicht jeder individuellen Forderung vollständig angepaßt werden können, sondern regelmäßig einen Rest übrig lassen, der mit Metallgeld gezahlt werden muß; und dieser mit Banknoten nicht zu deckende Rest ist natürlich um so größer, je höher der geringste Betrag der einzelnen Banknote ist. Vor allem aber sind zweitens kleinere Banknoten deswegen nötig, weil unsere Goldmünzen sonst gerade vorzugsweise für die mittleren Zahlungen in Betracht kommen, bei denen, wie wir sahen, die Umlaufsgeschwindigkeit besonders gering und daher der Mengebedarf besonders groß ist. Unter der Voraussetzung einer zweckmäßigen Stücklung, etwa wie sie in Frankreich besteht, kann man somit allerdings sagen, daß „die Banknote der beste Scheck ist“.[2] Als Beweis dafür kann auch die Sitte des Zertifizierens der Schecks, die zeitweise insbesondere in den Vereinigten Staaten, aber auch in England Verbreitung gefunden hat, angeführt werden. Denn da durch die Zertifikation eines Schecks die Bank ganz ähnlich ein Zahlungsversprechen erteilt wie bei einer von ihr ausgestellten Banknote, so kann man sagen, daß das Zertifizieren einen Versuch darstellt, den Scheck als Zahlungsmittel auf die Höhe der Banknote zu heben.[3]

---

[1] Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 336 sagt sehr richtig: „Wir haben eine ungeheuer ausgebreitete Verwendung des Notalgeldes im inneren Verkehr, wo das bare Geld noch mehr zurücktreten würde, wenn es nicht durch die Stücklung sehr unterstützt wäre.“

[2] Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs, S. 7 erklärt diesen Ausspruch für „falsch“. Als einzigen Grund dafür führt er an: „Der Notenumlauf eines Landes muß in richtigem Verhältnis zu der Gesamtsumme des Nationalvermögens und zu der Gesamtsumme der Umlaufsmittel stehen. Jedes Übermaß von Banknoten unter diesen würde den Geldmarkt, ja selbst die ganze Volkswirtschaft, in die größte Verwirrung bringen, und deshalb haben wir das lebhafteste Interesse daran, den Notenumlauf in seinen natürlichen Schranken zu halten und den Mehrbedarf an Zahlungsmitteln durch die Ansammlung von Depositen und deren Verwertung im Scheckverkehr zu ersetzen.“ Das ist aber ein Argument von bedingtem Werte. Denn es setzt den Nachweis voraus, daß in Deutschland der Notenumlauf nicht „in seinen natürlichen Schranken“ sich hält, sondern daß „ein Übermaß an Banknoten“ vorhanden ist. Daß diese Voraussetzung, die Thorwart als selbstverständlich anzunehmen scheint, in Deutschland nicht vorliegt, ist später darzulegen.

[3] Darüber ist man auch in den Vereinigten Staaten nicht im unklaren. Dunbar, Chapters on the Theorie and History of Banking. New York 1892, S. 64 sagt z. B.: „The certification is in effect the banks promise to pay and

Spricht das Gesagte schon sehr zugunsten der Banknote, so fällt doch ein anderer Gesichtspunkt noch mehr ins Gewicht. Wichtiger als Metallgeld zu ersparen ist es, dem Zahlungswesen eine Eigenschaft zu verleihen: Elastizität. Diese Aufgabe ist auf englischem Boden etwas verschleiert worden; denn durch die enge Verbindung des englischen Zahlungswesens mit dem Goldhandel war hier eine weitgehende Elastizität erreicht worden. Damit konnte man sich zur Not begnügen. So erklärt es sich, daß England bis heute, wenn auch nicht immer leicht, mit einem Banknotenwesen ausgekommen ist, das so fehlerhaft organisiert ist, daß es der Banknote fast unmöglich macht, ihre wichtigste Funktion auszuüben. So erklärt es sich aber auch, daß die Hauptaufgabe der Banknote den Banktheoretikern der deutschen Freihandelsschule, die in so weitgehendem Maße unter englischem Einfluß standen, selbst einem Michaelis, nicht klar zum Bewußtsein gekommen ist. Auch war sie für das preußische Wirtschaftsleben vor dem französischen Kriege noch nicht von großer Wichtigkeit. Erst mit der Zunahme der internationalen Wirtschaftsbeziehungen ist sie gewaltig an Bedeutung gewachsen, und heute genießt das Land einen unschätzbaren Vorzug, das diese wichtige und schwierige Aufgabe befriedigend

---

the whole transaction becomes indistinguishable in principle from the issue of a bank-note." Das erkennt für England auch Jaffé, Das englische Bankwesen. Leipzig 1905, S. 122 an, wenn er sagt: „Der zertifizierte Scheck übernimmt die Funktion der Banknote; es ist zweifellos, daß diese Einrichtung, wenn sie von einer großen Bank aufgenommen wird, das Privileg der Notenausgabe der Zentralbank zum Teil illusorisch machen würde."

Aber solche zertifizierte Schecks, die für den Empfänger allerdings einige Bedenken, die dem Scheck gegenüber der Banknote anhaften, beseitigen können, bringen für die Bank Nachteile mit sich, indem sie sie mit einem weit größeren Risiko belasten, als das bei einer gut geregelten Banknotenausgabe der Fall ist. Auch hat Dunbar, Theory and Practice of Banking, S. 65 schon mit Recht gesagt: „Der zertifizierte Scheck hat sich oft als ein viel wirksameres Mittel, gewagte Spekulationen zu fördern, erwiesen, als wie bei irgendeiner Notenemission unter modernen Bedingungen voraussichtlich je stattfinden wird." Der Gebrauch der zertifizierten Schecks, der übrigens auch neue Gefahren des Diebstahls und des Verlierens begründet, nimmt denn auch in den Vereinigten Staaten anscheinend wieder stark ab, und es dürfte doch zweifelhaft sein, ob der Zusammenbruch der „Cheque-Bank" in London, die zertifizierte Schecks allgemein einführen wollte, nur zurückzuführen ist auf „allgemeine Mängel, die mit dem System der zertifizierten Schecks nicht notwendig verbunden sind", wie Jaffé a. a. O. annimmt.

Interessant und charakteristisch ist es, daß neuerdings die Londoner Clearinghaus-Banken — wie Buff, Der gegenwärtige Stand und die Zukunft des Scheckverkehrs in Deutschland. München 1907, S. 54 ausführt — anstatt einen Scheck zu zertifizieren, ihren Kunden Schecks auf die Bank von England geben. Das ist noch unmittelbarer ein Versuch, den Scheck als Zahlungsmittel auf die Höhe der Banknote zu heben.

erfüllt hat. Nur das Banknotenwesen, nicht das Scheckwesen, kann sie erfüllen. In Deutschland ist es dazu benutzt worden. Das ist der wichtigste Unterschied zwischen dem englischen und deutschen Zahlungswesen. Von ihm ist später in allgemeinerem Zusammenhang zu handeln (vgl. Abschn. VII.)

V.

Nach dem Gesagten ist es begreiflich, daß die Gesamtsumme an Zahlungsmitteln in verschiedenen Ländern verschieden ist. Das trifft insbesondere zu für die metallenen Zahlungsmittel, und unter ihnen interessieren uns wieder in erster Linie die Goldmünzen. Vom Goldvorrat wollen wir daher auch allein handeln.

Über den Bestand an Goldmünzen in den verschiedenen Ländern läßt sich schwer ein sicheres Urteil gewinnen. Es stehen wohl die gesamten Ausprägungen fest. Ihre Statistik ist zur Beurteilung des noch vorhandenen Münzvorrats um so wertvoller, je weniger weit sie zurückreicht. Aus der deutschen, die erst 1872 beginnt, lassen sich daher für diesen Zweck bessere Schlußfolgerungen ziehen als aus der englischen oder der französischen, die bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts zurückgehen. Die deutschen Goldausprägungen betrugen bis Ende 1907 4388 Mill. Mk. Auch der Abgang durch Einziehung und Außerkurssetzung ist genau ermittelt; er beziffert sich in derselben Zeit auf 94 Mill. Mk. Unsicherheit wird in die Berechnungen des Goldmünzenvorrats durch zwei Momente hereingebracht. Es läßt sich erstens nicht genau feststellen, wieviel Goldmünzen für industrielle Zwecke verwertet worden sind; und ebenso entzieht sich zweitens genauer Ermittlung, wieviel in fremde Goldmünzen umgeprägt oder in den Kassen ausländischer Banken, zumal Notenbanken, angesammelt sind. Reichsbankpräsident Koch[1] hat diesen Abgang auf nicht weniger als eine Milliarde Mk. geschätzt. Danach würde unser Vorrat an Goldmünzen heute etwa 3300 Mill. Mk. betragen.

Der Vergleichbarkeit halber wollen wir uns an die Statistik des amerikanischen Münzdirektors halten, da sie zwar im einzelnen, so beispielsweise für Deutschland, an Genauigkeit sich noch überbieten ließe, aber doch die einzige internationale Statistik dieser Art ist, die auf einigermaßen gleichartigen Grundlagen aufgebaut worden ist. Sie gibt als Goldvorrat der verschiedenen Länder am 1. Januar 1906 die folgenden Ziffern an[2]:

---

[1] Koch, Die Ausgabe kleiner Banknoten seitens der Reichsbank. Bankarchiv vom 1. Oktober 1905.

[2] Vgl. Volkswirtschaftliche Chronik der Conradschen Jahrbücher 1907, S. 282ff.

	In Mill. Mk.
Deutschland	3853
England	2348
Frankreich	4337
Rußland	3590
(Vereinigte Staaten . . .	5967)

Danach steht also im absoluten Goldreichtum, soweit Goldgeld in Betracht kommt, Frankreich unter den europäischen Ländern voran; ihm folgt an zweiter Stelle Deutschland, an dritter Rußland, an vierter England.[1] Englands Goldvorrat macht 54% des französischen, 61% des deutschen, 65% des russischen aus. Auch das sind oft verkannte Tatsachen von Wichtigkeit in einer Zeit, in der ein starker internationaler Bedarf nach Gold sich zeitweise geltend macht.

Für die Erkenntnis des Zahlungswesens ist jedoch wichtiger, wieviel Gold auf den Kopf der Bevölkerung entfällt.[2] Unter diesem Gesichtspunkt verschiebt sich etwas das Bild:

	Goldmünzen auf den Kopf der Bevölkerung.
Deutschland	63 Mk.
England	54 „
Frankreich	111 „
Rußland	24 „
(Vereinigte Staaten	78 „)

Frankreich bewahrt sich also seine Führerschaft, und zwar in noch weit ausgesprochenerem Maße. Es hat einen Goldvorrat, der auf den Kopf der Bevölkerung doppelt so groß ist wie in England. Am anderen Ende der Reihe, in weitem Abstand, steht das Land mit dem dritt-

[1] Es folgen dann in weitem Abstand:

Österreich-Ungarn	mit	1291	Mill. Mk.
Indien	„	1163	„ „
Italien	„	796	„ „
Argentinien . . .	„	420	„ „
Ägypten	„	365	„ „

[2] Man vergleicht vielfach den Goldvorrat oder gar den Metallvorrat einer Volkswirtschaft mit dem ganzen Handel des betreffenden Landes. Das hat z. B. Thorwart in seinem Vortrage: Die Bedeutung des Scheckverkehrs (Frankfurt a. M. 1907), sowie in seinem Aufsatz: Die Giroguthaben der Reichsbank, im Bankarchiv am 15. März 1907 getan. Ein solcher Vergleich scheint mir unzulässig und irreführend zu sein. Denn erstens sind die Zahlungen im ausländischen Warenhandel nicht kennzeichnend für die Gesamtheit der Zahlungen einer Volkswirtschaft überhaupt; zweitens ist der inländische Zahlungsverkehr auch in England weit wichtiger als die Gesamtheit der Zahlungen im ausländischen Warenhandel des betreffenden Landes, und in Deutschland, der größeren Bevölkerung wegen, weit größer als in England; drittens und vor allem kommt der gesamte inländische Metallvorrat für Zahlungen im Außenwarenhandel direkt überhaupt nur in ganz geringem Maße in Betracht.

größten europäischen Goldvorrat, Rußland. Zwischen beiden, ungefähr in der Mitte, steht an zweiter Stelle Deutschland und an dritter, ihm in geringem Abstand folgend, England. Englands Goldbestand macht hier 86% des deutschen aus.[1] Und eine Tendenz scheint vorhanden zu sein, den in dieser Beziehung zwischen England und Deutschland noch etwa bestehenden Abstand weiter zu verringern. Denn die Ausprägungen von Goldmünzen betrugen in den fünf Jahren 1902—1906:

	Im ganzen in Mill. Mk.	Auf den Kopf der Bevölkerung Mk.
Deutschland	595	10
Frankreich	660	17
England	935	25
Rußland	250	2
(Vereinigte Staaten	2000	26)

Auch wenn wir dabei in Betracht ziehen, daß der Sovereign nicht nur in England, sondern auch in Australien, in Süd- und Westafrika sowie neuerdings in Indien die Währungsmünze ist und in Ägypten, Südamerika, Holländisch-Indien und Portugal die erste Stelle als Handelsmünze einnimmt, ergibt sich doch noch immer — im scharfen Gegensatz zu der voraufgehenden Zeit seit 1887, in der Deutschland seinen Goldumlauf stärker vermehrt hat als irgend ein anderes Land — eine erheblich stärkere Ausprägung von Goldmünzen für England als für Deutschland.

Gewiß sind die Zahlen des amerikanischen Münzdirektors in mehrfacher Hinsicht problematisch, aber die Gruppierung der europäischen Völker, die sie ergeben, hat nichts Überraschendes: man könnte vielmehr sagen, daß sie der Eigenart dieser Völker durchaus entspricht. Kein Land hat eine breitere Schicht mäßig wohlhabenden Mittelstandes als Frankreich; es ist das reiche Land des Luxus, das Paradies der Frauen und der Lebemänner; wer auf Amüsement ausgeht, bedarf der Barschaft. Kein Wunder, daß Frankreich in der Höhe des gesamten Barvorrats alle Länder übertrifft. England und Deutschland dagegen sind Länder rührigsten Wirtschaftslebens; weit mehr als in Frankreich steht in ihnen der Handel im Vordergrunde; der Kaufmann aber sucht den Zinsverlust zu vermeiden, den herumgetragene Barmittel mit sich bringen. Begreiflich, daß beide Länder sparsamer mit Goldvorräten ausgestattet sind als Frankreich; je mehr das deutsche Wirtschaftsleben

[1] Nach einer entsprechenden Statistik für den 1. Januar 1903, die Thorwart, Die Giroguthaben der Reichsbank, a. a. O. anführt, war sogar ein Unterschied in den Kopfquoten überhaupt nicht mehr vorhanden:

England . . . . . 55,33 Mk.
Deutschland . . . . . 54,91 „

dem englischen sich nähert, um so mehr verschwindet auch hier im natürlichen Verlauf der Entwicklung der etwa heute noch bestehende Unterschied; um so mehr muß aber auch bei solcher fortschreitenden Annäherung die verschiedene Größe der Bevölkerung dauernd in den absoluten Zahlen eine Differenz begründen. Was endlich Rußland anlangt, so ist es noch nicht in eine Periode der Entwicklung eingetreten, in der es um ein solches Sparen sich handelt; es strebt vielmehr erst nach moderner Wirtschaftsorganisation und ist durch schwere Schicksalsschläge in seinem kühnen Streben gelähmt worden.

Diese in den angeführten Verhältniszíffern sich spiegelnden Tatsachen sind nun bedeutsam vor allem unter zwei Gesichtspunkten.

Erstens sind in England Klagen immer wieder laut geworden, der Goldvorrat sei zu klein. Kein Geringerer als Lord Goschen hat bereits 1891 als Schatzkanzler nachdrücklich auf die „insufficiency of our cash reserves and our stock of gold" hingewiesen[1], und neuerdings hat diese Ansicht solche Verbreitung gefunden, daß das vorsichtige Bankers Magazine, das es vermeidet, sich mit der Bankwelt in Widerspruch zu setzen, kürzlich schreiben konnte:[2] „It might be well to concentrate attention upon such primary questions as whether the present stock of gold in the country (held by the Bank of England and the various outside banks) constitutes an adequate base for the trade and credit which has so enormously expanded during the past sixty years." Daraus darf man folgern, daß unser deutscher Goldvorrat in seiner Gesamtheit nicht zu groß sein dürfte. Das ist um so mehr der Fall, als er in den letzten Jahren nicht, wie bei unseren wichtigsten Konkurrenzvölkern, und nicht, wie unser Wirtschaftsleben im ganzen, gewachsen ist. In seiner Gesamtheit dürfte eher eine Verstärkung als eine Verminderung anzustreben sein.

Zweitens ist bei Würdigung der Zahlen über den Goldvorrat der verschiedenen Länder zu berücksichtigen, daß es nicht nur auf die Größe des Goldvorrats, sondern auch auf die Leichtigkeit der Goldbeschaffung ankommt; denn von Gütern, die ich mir jederzeit zugänglich machen kann, brauche ich mir keinen Vorrat zu halten. Die Leichtigkeit der Goldbeschaffung ist aber abhängig von der Stellung zum Goldmarkt. Der Goldmarkt der Welt ist bekanntlich in London.[3] Er ist einer der stärksten Pfeiler der englischen Welthandelsstellung, und er ruht auf recht festen Fundamenten. Geschichtliche, geographische, politische und wirtschaftliche Gründe vereinen sich, ihn zu stützen.

---

[1] In einer berühmten Rede über dieses Thema am 28. Januar 1891 in der Chamber of Commerce von Leeds.

[2] In seinem Leitartikel vom März 1908, S. 375.

[3] Vgl. Friedrich Koch, Der Londoner Goldverkehr. Stuttgart 1905.

Der geschichtliche ist wohl der wichtigste. England hat als erstes Goldwährungsland zuerst ein Recht auf freie Goldprägung eingeführt. Es hat damit dem Goldhandel große Vorteile gewährt: es hat eine stete Nachfrage nach Gold geschaffen, wie sie bisher nirgends sonst bestanden hatte, und es hat jedem Goldverkäufer einen festen Preis gesichert, und zwar einen Preis, der dem Goldwert voll entspricht, da England die Prägungsgebühr nicht abzieht, sondern selbst trägt.[1] So war London zum besten Markt für Gold geworden. Diese einmal gewonnene Stellung ist dadurch gewaltig gefestigt worden, daß von den drei größten Goldproduktionsländern der Erde zwei — Südafrika und Australien, auf die allein mehr als die Hälfte der Goldgewinnung der Welt entfällt — in politischer und wirtschaftlicher Abhängigkeit von England stehen. Kaum minder wichtig ist für den Handel in Gold, für den die Transportdauer wegen des hohen Zinsverlustes stärker als beim gewöhnlichen Warenhandel in Betracht kommt, daß die besten Verkehrsmöglichkeiten nach allen Ländern der Welt in England, wo auch die Hauptschiffahrtslinien des europäischen Festlandes anlegen, vorhanden sind und daß das ausländische Gold keinen großen europäischen Hafen früher als einen englischen erreichen kann. Schon eine durchschnittliche Verkürzung der Transportdauer um zwei Tage hätte bei dem englischen Goldhandel im Jahre 1907 einen Gewinn von mehr als 360000 Mk., selbst bei einem Zinssatz von nur 3%, bedeutet.[2]

So kommt es, daß das verfügbare Gold in London zusammenströmt. England genießt gewissermaßen ein „Vorkaufsrecht“ auf dasselbe. Nur wegen dieser Stellung im Goldhandel ist es ihm möglich, jederzeit Gold ans Ausland abzugeben. Denn der Goldhandel, da ihn England beherrscht, wirkt gewissermaßen wie ein Puffer zwischen der aus-

---

[1] Die Bank von England ist bekanntlich gesetzlich verpflichtet, stets einen Mindestpreis von 77 sh 9 d für die englische Unze Standard Gold zu zahlen. Der volle Ausprägungswert (Paripreis) ist 77 sh $10^1/_2$ d. Die Differenz ist gedacht als ein Ersatz für den Zinsverlust, der durch die Zeit, die eine private Ausmünzung in Anspruch nehmen würde, entstehen würde. Die gesetzliche Verpflichtung bezieht sich aber nur auf den Mindestpreis. Die Bank von England kann jederzeit einen höheren Preis zahlen. Sie tut das, sobald die Konkurrenz auf dem Goldmarkt es erfordert. Sie zahlt daher vielfach den vollen Ausprägungswert von 77 sh $10^1/_2$ d, geht bisweilen sogar darüber hinaus und kauft Gold mit Verlust an. Es stieg der Londoner Goldpreis unter dem Einfluß der starken amerikanischen Nachfrage am 28. Oktober 1907 auf 78 sh und blieb auf dieser Höhe bis Ende des Jahres, solange die amerikanische Nachfrage anhielt. Vgl. Pixley and Abells Annual Circular.

[2] Selbst bei der New Yorker Goldversendung wird die Schnelligkeit des Dampfers regelmäßig berücksichtigt. Beim südafrikanischen, australischen und kalifornischen Golde handelt es sich aber um die längsten Verkehrsrouten, die unser Erdball überhaupt aufweist.

ländischen Goldnachfrage und dem Goldvorrat der Bank von England.[1] Diese Nachfrage wirkt zunächst nur indirekt auf die englische Zentralnotenbank und beginnt erst direkt sich fühlbar zu machen, wenn der Goldhandel gewissermaßen erschöpft ist.[2] Nie zuvor war die ausländische Goldnachfrage so groß wie 1907; Englands Goldausfuhr belief sich infolgedessen auf mehr als eine Milliarde Mk., 160 Mill. Mk. mehr als 1906, 400 Mill. Mk. mehr als 1904; aber England konnte diese gewaltige Goldabgabe, wenn sie auch Erregungen hervorrief und den Zinssatz auf ungewöhnliche Höhe trieb, ertragen, weil der Goldhandel ihm noch 120 Mill. Mk. mehr zuführte, als seine gewaltige Ausfuhr betrug.

So ist der Goldhandel der Grund, weswegen nirgendwo sonst in der Welt Gold so leicht zu erlangen ist wie in England. Hier ist man jahrzehntelang sicher gewesen — im Gegensatz zu allen anderen Ländern —, jede Forderung in Gold umwandeln zu können.[3] „Das Vertrauen hierauf" — wie Jaffé[4] mit Recht sagt — „trägt vielleicht mehr als irgend ein anderer Umstand dazu bei, den Abrechnungsverkehr der Welt in London zu erhalten." Solange England und England allein der unbedingt freie Goldmarkt ist, solange ist auch der Sterlingwechsel der billigste und sicherste Goldwechsel. Sir Felix Schuster hat daher nicht unrecht, wenn er in einem vielbeachteten Vortrage als Präsident des Institute of Bankers von Englands Stellung im Goldhandel sagte:[5] „It is not too much to say that our whole economic position, our worldwide trade are concerned."

Diese andere Stellung im Goldhandel darf natürlich nicht — wie es immer zu geschehen pflegt — außer acht gelassen werden, wenn das Geldwesen Englands und Deutschlands miteinander verglichen

---

[1] Das ist um so mehr der Fall, als die Bank von England, wie auch jede andere Zentralnotenbank, für inländische Münzen (Sovereigns) den höchsten Preis zahlt. Wenn es sich daher nicht um Goldausfuhr nach den Ländern handelt, in denen der Sovereign als Währungsgeld oder Handelsmünze umläuft, ist es stets billiger, sich anderes Gold zu beschaffen. Da Münzen des betreffenden Landes, die natürlich stets am vorteilhaftesten sind, immer nur in sehr beschränkten Mengen zur Verfügung stehen, kommen in erster Linie Goldbarren in Frage, wie sie auf dem Londoner Goldmarkt vor allem zu haben sind.

[2] Es geht demnach doch zu weit, wenn Jaffé a. a. O. S. 12 sagt: „Etwa für den Export gebrauchte Summen, speziell die zur Ausgleichung der internationalen Zahlungsbilanz benötigten, können also nur den Vorräten der Bank von England entnommen werden."

[3] Wie in den letzten beiden Jahren diese Freiheit etwas beeinträchtigt wurde, siehe den vorstehenden Aufsatz S. 24.

[4] Jaffé, Das englische Bankwesen, S. 58.

[5] In einem Vortrage über „Our gold reserves" im Institute of Bankers am 19. Dezember 1906.

werden. Volle Vergleichbarkeit wäre nur vorhanden, wenn wir ebenso leicht wie England uns Gold beschaffen könnten. Das ist nicht der Fall, und das darf nicht übersehen werden. Denn Goldbeschaffung und Goldvorrat stehen in Wechselwirkung miteinander. Je schwieriger die Goldbeschaffung ist, um so größer muß der Goldvorrat oder um so zurückhaltender die Goldabgabe sein. Der Londoner Goldmarkt ermöglicht England eine Minderung seiner nationalen Goldreserve. Das hat Sir Felix Schuster in dem bereits erwähnten Vortrage anerkannt mit den Worten: „It is in our power in normal times to attract gold here, and owing to this fact we have been able to work for so many years with a comparatively slender stock of gold."

Daraus ergibt sich aber als Folgerung für uns: ein wichtiges Mittel, den Goldvorrat zu mindern, ist die Pflege des Goldhandels. Allzusehr ist das bisher zurückgetreten. Allerdings hat es an Bestrebungen nicht ganz gefehlt, uns im Goldbezug von England unabhängig zu machen. So haben wir in der Form der Postpaketbeförderung einen selbständigen Anteil an der Goldausfuhr Ostasiens gewonnen. Auch im Verkehr mit den Vereinigten Staaten haben wir uns, wie im übrigen Warenhandel, so auch im Goldhandel wenigstens zum Teil und zeitweise von England emanzipiert. Dem wichtigsten Goldbezugsland, Südafrika, gegenüber waren unsere Bemühungen bisher jedoch von geringem Erfolge. Wohl besitzen wir dort auf bedeutende Goldminengruppen einen nicht zu unterschätzenden Einfluß;[1] man sollte meinen, daß man auf dieser Grundlage weiter sich verselbständigen könnte; auch hat die Wörmann-Linie den Versuch gemacht, einen Anteil an der Beförderung des südafrikanischen Goldes in hartem Konkurrenzkampf mit der Union and Castle-Linie zu erringen; aber ein dauernder Erfolg scheint nicht erzielt worden zu sein.[2]

Diese geringen Erfolge in unserem Bestreben, im Goldhandel festen Fuß zu fassen, können kaum verwunderlich erscheinen. Denn

---

[1] Epstein, Die englische Goldmineuindustrie, S. 109, führt allerdings an, daß von den Aktionären der Goldminen in Witwatersrand gehören zu:

England	45 %
Frankreich	30 %
Deutschland	15 %
Südafrika	$7\frac{1}{2}$ %
Im übrigen	$2\frac{1}{2}$ %

Dabei ist aber, wie er selbst hervorhebt, mit zu berücksichtigen, daß Deutschland nicht bei den schlechtesten Minen beteiligt ist. Bei A. Görtz & Co. (Kapital: 1100000 Pfd. St.), deren Geschäftsleitung zum Teil von Direktoren der Deutschen Bank besorgt wird, hat Deutschland den größten Anteil, und ebenso dürfte es bei der General Mining and Finance Corporation Lim. (Kapital: 1250000 Pfd. St.) stehen.

[2] Friedrich Koch a. a. O. S. 111.

wichtige Grundlagen dieses Goldhandels fehlen bisher in Deutschland. Sie zu schaffen muß die erste Aufgabe sein. Dazu gehört vor allem zweierlei: es muß erstens das Gold jederzeit leicht und billig zu einer Handelsware sich herrichten und es muß zweitens jederzeit ein Preis sich erzielen lassen, der nicht niedriger ist als der Goldpreis in London.

Das Barrengold als Handelsware muß bestimmte Anforderungen erfüllen.[1] Abgesehen davon, daß die Bank von England auch ein bestimmtes Gewicht fordert, muß es Gleichmäßigkeit in der Qualität und einen bestimmten Mindestgrad von Feinheit aufweisen. Das ist regelmäßig bei dem Gold, wie es aus den Minen kommt, nicht der Fall. Ein Veredlungsprozeß hat deshalb stattzufinden, der im wesentlichen im Einschmelzen und Läutern des Goldes besteht. Dazu sind teuere Anlagen erforderlich. Am frühesten sind sie in größerem Maßstab in London geschaffen worden; einst nicht nur wirtschaftlich, sondern auch technisch eine Tat, scheinen sie sich — durch Übereinkunft vor Konkurrenz geschützt — in den letzten Jahrzehnten wenig weiter entwickelt zu haben; wie sie noch dieselben Tarife besitzen wie vor 40 Jahren, so scheinen sie auch technisch nicht mehr ganz auf der Höhe der Zeit zu stehen. Trotzdem nehmen sie noch heute im gesamten Goldhandel eine fast beherrschende Stellung ein. Das erklärt sich zum Teil auch daraus, daß andere Länder noch weniger bieten. Was Deutschland insbesondere anlangt, so haben wir allerdings Affinerien in Hamburg und Frankfurt a. M.; auch wird zuweilen Gold zum affinieren nach Hamburg abgeleitet;[2] aber in Berlin, wo die Reichsbank ihren Sitz hat und immer mehr unser Privatbankwesen sich konzentriert, fehlt bisher eine solche Veredlungsanstalt. Dort kann Gold in Handelsware nicht verwandelt werden. Daß aber durch Gründung leistungsfähiger Affinerien etwas erreicht werden kann, zeigt das Beispiel von Australien; wenn es heute seine eigenen, vom Mutterlande unabhängigen Wege im Goldhandel einschlägt, so dürfte das nicht in letzter Linie damit zusammenhängen, daß Australien sich eigene staatliche Veredlungsanstalten geschaffen hat, die, trotz erheblichen Gewinns, sehr viel billiger als die Londoner Affinerien arbeiten. Hier ist es, wo in Deutschland einerseits der Hebel eingesetzt werden muß.

Der zweite Schritt ist auf dem Gebiete der Preispolitik zu tun. Während in England die Regierung die Kosten der Münzprägung übernimmt, wird in Deutschland bekanntlich, wie in Frankreich, eine Prägegebühr erhoben. In der Höhe dieser Prägegebühr — in Deutschland 6 Mk. für das Kilogramm im Werte von 2790 Mk. — steht

---

[1] Friedrich Koch a. a. O.
[2] Friedrich Koch a. a. O. S. 11.

der Goldpreis ceteris paribus in Deutschland niedriger als in England, und dieser Unterschied muß natürlich auch zu unserem Schaden in den Wechselkursen zum Ausdruck kommen. Jede Ware, so auch das Gold, zeigt aber eine Tendenz, nach dem Markte, der den höchsten sichern Preis zu bieten hat, zu strömen. So ist es auch unter diesem Gesichtspunkt etwas Selbstverständliches, daß das Gold nach England fließt. Das ist so lange und in solchem Maße der Fall, daß England eigentlich alles neugewonnene Gold als „sein Gold" betrachtet, über das es allein zu verfügen und das ihm niemand wegzunehmen hat.

Wollen wir nun Gold haben, so müssen wir es zu uns heranziehen, indem wir künstlich die an sich zu unseren Ungunsten vorhandene Differenz im Goldpreis zum mindesten ausgleichen. Da der Goldhandel ja bei uns fast ganz der Reichsbank zufällt, so muß sie auch im Bedarfsfall künstlich das Gold heranziehen, was regelmäßig für sie nicht ohne Verlust möglich ist, da sie selbst die Prägegebühr zu zahlen hat.[1] Solches künstliches Heranziehen kann von Fall zu Fall geschehen. Dazu dienen seit 1879 die zinsfreien Vorschüsse der Reichsbank. Sie können natürlich über den Betrag der Prägegebühr noch hinausgehen, finden jedoch eine natürliche Grenze in dem Preise, zu dem Einschmelzungen einheimischer Goldmünzen rentabel werden. So werden solche zinsfreie Vorschüsse bis zu 6 Wochen gewährt. Dadurch kann im Einzelfall Gold herbeigeschafft werden; aber es ist stets eine besondere Initiative dazu nötig und regelmäßig ein Verlust damit verbunden. Es kann daher auch auf eine solche „besondere Vergünstigung" eines zinsfreien Vorschusses nicht immer mit Bestimmtheit gerechnet werden, wodurch der fördernde Einfluß auf den Goldmarkt in der Hauptsache aufgehoben wird.

Will man einen solchen fördernden Einfluß schaffen, so muß an die Stelle einzelner Ausnahmen eine Regel treten. Es muß also dauernd der Goldpreis gehoben werden. Das ist natürlich auch in der Art möglich, daß stets bei Goldeinfuhr ein bestimmter Mindestzinsvorschuß gewährt wird. Aber zweckmäßiger wäre es, eine positive Ausnahmemaßregel, die stets zur Nachahmung, wenn nicht zur Retorsion herausfordern kann, ganz abzuschaffen und statt dessen eine negative Ausnahmemaßregel zu beseitigen, nämlich die Prägegebühr abzuschaffen, und zwar entweder überhaupt oder zum mindesten für

---

[1] Trotzdem gelingt es manchmal der Reichsbank durch geschickten Einkauf und vor allem durch Verkauf zu hohen Goldpreisen, auch mit den Goldankäufen noch einen Gewinn zu erzielen. In der Zeit von 1876 bis 1907 hat er im ganzen 1179657 Mark betragen. 1907 belief er sich bei einem Ankauf von Goldbarren und ausländischen Goldmünzen in Höhe von $111^1/_2$ Mill. Mk. auf 155113 Mk.

den Träger des Goldhandels, die Reichsbank. Das ist um so mehr ratsam, als auch die Vereinigten Staaten, die auch seit dem Gesetze vom 14. März 1900 als Goldwährungsland sich im internationalen Verkehr zu betätigen beginnen, eine Prägegebühr nicht erheben, uns also im Goldpreis regelmäßig überbieten. Hinter unseren Hauptkonkurrenten im Welthandel sollten wir in dieser Hinsicht nicht zurückbleiben.

Hätte man erst so die wirtschaftlichen Grundlagen geschaffen, so könnte man auf ihnen auch mit größerer Aussicht auf Erfolg einen selbständigen Goldhandel aufzurichten bestrebt sein.

VI.

Der gesamte Vorrat an metallenen Zahlungsmitteln, insbesondere an Goldmünzen, der so verschieden bei den verschiedenen Völkern ist, ist nun nicht einheitlich. Er zerfällt vielmehr in zwei Bestandteile: das im freien Verkehr umlaufende und das in den Kassen der Banken, insbesondere der Zentralnotenbanken, ruhende Geld. Beide Bestandteile bilden die nationale Goldreserve einer Volkswirtschaft, aus der Goldzahlungen an das Ausland bestritten werden müssen; aber sie zeigen in dieser Beziehung Unterschiede.

Das im Umlauf befindliche Geld verteilt sich auf viele kleine, beständigen Wandlungen unterliegende Beträge und ist in unablässiger Bewegung begriffen. Es ist in seiner Gesamtheit daher schwer zu bestimmen und in größeren Beträgen schwer zu fassen. Wohl kann auch dem freien Verkehr Gold zur Ausfuhr entnommen werden, aber eine mühsame Sammeltätigkeit hat dazu vorauszugehen. Das im Umlauf befindliche Gold ist die letzte nationale Goldreserve in einer Volkswirtschaft.

Das Geld in den Kassen der Banken, besonders der Zentralnotenbank, tritt dagegen ruhend in großen Beträgen uns entgegen. Es ist daher, als bedeutendster Barfonds in einer Volkswirtschaft, in seiner Größe leicht festzustellen, sichtbar und leicht faßbar. Wer größere Beträge Goldgelds zu irgendeinem Zwecke nötig hat, kann sie hier am leichtesten, wenn nicht künstlich Schwierigkeiten bereitet werden, erlangen. Jede Goldnachfrage des Auslandes macht daher auch, soweit nicht der Goldhandel in Frage kommt, hier zuerst sich geltend.

Beide Bestandteile des nationalen Barvorrats dienen dem Zahlungsverkehr. Bei dem im Umlauf befindlichen Gelde ist das direkt der Fall; es beschränkt sich im wesentlichen darauf, die Funktionen des Tauschmittels auszuüben. Das bei den Banken ruhende Geld dient nur indirekt als Tauschmittel auf dem Umweg von Kreditgeschäften

aller Art, wie Banknotenausgabe oder Scheckverkehr. Soweit der Barvorrat unmittelbar dem Zahlungsverkehr dient, kann er in der Funktion des Tauschmittels nicht versagen; soweit das nur mittelbar geschieht, ist ein Versagen nicht ausgeschlossen, da die indirekten Funktionen als Tauschmittel auf Vertrauen beruhen. Ist dieses Vertrauen in Zeiten einer Krisis allgemein erschüttert, so sieht sich der Zahlungsverkehr auf den Teil des nationalen Vorrats angewiesen, der unmittelbar die Funktion des Tauschmittels ausübt.

Dieser Teil kommt für andere Funktionen kaum in Frage; anders der in dieser Hinsicht entlastete Teil, der in den Kassen der Banken sich ansammelt. Er ist frei, auch andere Funktionen zu übernehmen. Er kann also zu Kreditgeschäften benutzt werden und bildet damit nicht nur einen Vorrat an Umlaufsmitteln, sondern zugleich einen Vorrat an Leihkapital in einer Volkswirtschaft. Er wird somit zur wichtigsten Grundlage für das Kreditgebäude des ganzen Landes, und dieses kann um so sicherer und stattlicher sich erheben, je breiter und fester diese Grundlage ist. Bei diesem Teil des Barvorrats stoßen also in bedeutungsvoller Weise die Organisation des Zahlungswesens und die Organisation des Leihkapitalmarktes zusammen. Da die Erfordernisse beider Organisationen nicht die gleichen sind, so müssen aus diesem Zusammenstoßen naturgemäß Schwierigkeiten sich ergeben. Die große Aufgabe ist es, die Gesamtorganisation so zu gestalten, daß die Erfordernisse des Zahlungsverkehrs voll erfüllt werden können, ohne die des Leihkapitalmarktes dadurch zu beeinträchtigen.

Die Kreditgeschäfte, deren Grundlage diese in den Kassen der Banken sich ansammelnden Barvorräte sind, sind nun verschiedener Art. Sie können die angesammelten Gelder für einen größeren Zeitraum festlegen oder sie so verwerten, daß sie in kleinen Zwischenräumen immer wieder zur Verfügung stehen. Im ersten Fall sprechen wir bekanntlich von langfristigem Leihkapital, das Anlagebedürfnissen, im zweiten von kurzfristigem (flüssigem) Leihkapital, das Betriebsbedürfnissen zu dienen hat. Beides ist von größter Bedeutung. Aber, da kurzfristiges Leihkapital auch stets für dauernde Investierungen benutzt, nicht aber umgekehrt Anlagekapital wieder in Betriebskapital verwandelt werden kann, so ist es für die Gesamtheit besonders wichtig, Vorsorge zu treffen, daß in der Volkswirtschaft stets ein ausreichender Fonds an kurzfristigem (flüssigem) Leihkapital vorhanden ist. Das kann wirksam nur in der Weise geschehen, daß zu diesem Zweck ein solcher Fonds willkürlicher privater Verfügung entzogen wird. Solche Beschränkung des Verfügungsrechts kann nur der Staat aussprechen, und ihm bietet sich dazu vor allem Gelegenheit bei der Regelung des Geschäftsbetriebs der Zentralnotenbank. In Deutsch-

land hat der Staat diese Gelegenheit benutzt. Zumal da es zu gleicher Zeit in Verbindung mit der Banknotenausgabe für das Zahlungswesen von größter Bedeutung war, auch im eigenen Geschäftsinteresse der Bank lag, ist der Reichsbank jedes langfristige Kreditgeschäft gesetzlich verboten worden; sie darf die bei ihr insbesondere infolge der Banknotenausgabe sich ansammelnden Gelder nur auf kurze Fristen, die regelmäßig über drei Monate nicht hinausgehen dürfen, anlegen; damit werden diese vor Umwandlung in Anlagekapital bewahrt und in ihrer Eigenschaft als volkswirtschaftliches Betriebskapital erhalten. Mit zunehmenden volkswirtschaftlichen Betriebsbedürfnissen muß dieser künstlich liquid erhaltene Fonds natürlich auch wachsen, und das ist um so mehr der Fall, je mehr die Privatbanken die bei ihnen sich ansammelnden Mittel in langfristigen Anlagen dauernd festlegen.[1]

Bei der Zentralnotenbank eines Landes fließt daher in erster Linie das verfügbare kurzfristige Leihkapital zusammen und von ihr ist es auch stets zu erhalten. Die Zinssätze, zu denen sie es zur Verfügung stellt, sind somit für die Volkswirtschaft von größter Bedeutung. Sie bilden sich gesund und normal, wenn nur die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage des kurzfristigen Leihkapitals für sie maßgebend sind. Dann zeigt eine Herabsetzung des Zinsfußes, daß Kapital verfügbar ist, und wirkt anspornend auf die Unternehmungslust; und eine Erhöhung des Zinsfußes deutet umgekehrt auf einen Mangel an Kapital und dämpft die Unternehmungslust. Dann werden „auf natürliche Weise Kapitalneubildung und Unternehmungen ins Gleichgewicht gesetzt".[2] Dieses gesunde und normale Verhältnis kannn aber leicht dadurch gestört werden, daß die Organisation des Leihkapitalmarktes, wie gesagt, mit der des Zahlungswesens verquickt ist. Machen auf die Zinsfestsetzung Bedürfnisse des Zahlungsverkehrs, die mit dem Kapitalmarkt an sich nichts zu tun haben, sich geltend, so muß etwas Irrationelles in den Kapitalverkehr hineingetragen und müssen dadurch notwendigerweise Störungen hervorgerufen werden. Solche Störungen können also um so leichter eintreten, je geringer einerseits der Barvorrat der Zentralnotenbank ist und je umfassender anderseits ihre Aufgaben im Zahlungswesen sich gestalten. Mehr und mehr treten dann die Gesichtspunkte des Zahlungswesens, zumal da sie mit dem eigenen Interesse der Bank, ihre Zahlungsfähigkeit sich zu erhalten, zusammenfallen, beherrschend

---

[1] Vgl. Heiligenstadt, Der deutsche Geldmarkt. Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung 1907, S. 1539—73.

[2] Bendixen, Goldeinfuhr und Goldabfluß. Bankarchiv v. 15. Juli 1908.

in den Vordergrund. Das ist am stärksten aus Gründen, die wir noch betrachten werden, in England der Fall. Die Bank von England wird dadurch, wie selbst ein so verständnisvoller und wohlwollender Beurteiler des englischen Bankwesens wie Jaffé sagt,[1] „statt zu einem regulierenden, häufig zu einem störenden Faktor des Wirtschaftslebens". Ebenso ist die ruckweise Erhöhung der Diskontsätze der Reichsbank von 6% auf $7^1/_2$% im Herbst 1907 direkt auf Einflüsse des Zahlungsverkehrs, nicht auf solche des Leihkapitalmarkts zurückzuführen. Hier eine reinliche Scheidung herzustellen ist die wichtige und schwierige Aufgabe, die England und Deutschland gleichmäßig heute beschäftigt. Nur durch eine stärkere Zusammenziehung von Barvorräten in der Zentralnotenbank oder durch Minderung der Ansprüche an dieselbe ist das möglich. Vergrößerung des Goldvorrats und Erschwerung der Goldentnahme ergeben sich somit als die beiden Forderungen, die erhoben werden können. Wir kommen später auf beide ausführlich zuruck. Hier haben wir zunächst noch allgemeiner von Zentralisation und Dezentralisation der Bankreserven in einer Volkswirtschaft zu handeln.

Jede Zentralisation ermöglicht Ersparnisse. Je mehr die Barreserven vereinigt werden, um so mehr können sie ausgenutzt und in ihrer Gesamtgröße vermindert werden. Solche Zentralisation kann also eine gewisse Zinsersparnis in einer Volkswirtschaft mit sich bringen; aber sie schafft auch ein beträchtliches Risiko. Es ist nie ausgeschlossen, daß einmal ein ungewöhnlicher, vielleicht nicht einmal vorauszusehender Bedarf an Zahlungsmitteln eintritt. Das kann schon im Inland geschehen; man denke nur an den Fall Baring Bros. oder Overend Gourney & Co. Je stärker die internationalen Beziehungen sich entwickeln, um so leichter kann das aber vom Ausland her eintreten; das Jahr 1907 war dafür ein besonders lehrreiches Beispiel. In beiden Fällen ist es nötig, ungewöhnliche Ergänzungsmittel schnell aufzubringen. Das ist aus dem Auslande und aus dem Inlande möglich. Auf das Ausland kann sich aber nur verlassen, wer den Goldmarkt beherrscht; sonst ist das Angewiesensein auf einen plötzlichen Notstandsbezug von Gold aus dem Auslande mit großen Bedenken und Gefahren verbunden, wie die Vereinigten Staaten 1907 deutlich gezeigt haben. Wer also nicht im Goldmarkt eine beherrschende Stelle einnimmt, sieht sich für ungewöhnliche Fälle auf das im Inland umlaufende Gold angewiesen. Dieser Goldumlauf wird dann eine sehr wertvolle Reserve. Die Wechselwirkung, die, wie wir sahen, zwischen Goldvorrat und Goldhandel besteht, bezieht sich also in erster Linie

[1] Jaffé a. a. O. S. 176.

auf den im freien Verkehr umlaufenden Bestandteil des Goldvorrats. Je stärker die Stellung im Goldmarkt ist, um so mehr kann das Gold im Umlauf vermindert werden; seine Größe bleibt jedoch von beträchtlicher allgemeiner Bedeutung, solange ein Ersatz für ihn noch nicht geschaffen ist. Das eine ohne das andere ist ohne schwere Bedenken nicht möglich.

Nirgends zeigt sich diese Wechselwirkung deutlicher als in England. Die Bank von England kann ihrer großen und schwierigen Aufgabe nur gerecht werden, „wenn sie jederzeit im Besitz einer genügend großen Reserve ist, resp. die Mittel besitzt, diese durch Heranziehung von Gold auf eine den Ansprüchen entsprechende Höhe zu bringen.“ [1] Sie stützt sich unmittelbar auf die Goldproduktion und den Goldhandel. Das zeigt sich auch bei der englischen Diskontpolitik. Sie wird sehr oft in erster Linie durch den Goldhandel bestimmt und auf ihn berechnet. Goldzufuhren, die in Sicht sind, drücken den Diskontsatz herunter, und eine Diskonterhöhung soll vielfach „unter Drehung der Wechselkurse zunächst dahin wirken, die ausländischen Entnahmen der regelmäßigen Goldzufuhren am Londoner Markte zu erschweren“. [2] Sehr bezeichnend für die ganze Lage ist ein Vorschlag, der zur Verstärkung der Stellung der Bank von England gemacht worden ist: sie solle in Südafrika und Westaustralien Filialen errichten und berechtigt sein, gegen dort niedergelegtes Gold Noten in England auszustellen, um die lange Zeit des Transportes bis England nicht abwarten zu brauchen.

Heute übertrifft Englands Stellung im Goldmarkt noch die jedes anderen Landes, aber sie ist doch im Vergleich mit den früheren Zeiten, in denen die Geschäftspraxis der Bank von England sich herausbildete, erheblich geschwächt worden. Das erklärt sich in erster Linie aus der einfachen Tatsache, das die Zahl der Konkurrenten auf dem Goldmarkt erheblich gewachsen ist. Bis 1872 war es für England nicht schwer, eine einzigartige Vorzugsstellung dort zu behaupten; denn England war das einzige Goldwährungsland. Seitdem aber ist die Goldwährung im Kreise der Völker von einer Ausnahme zur Regel geworden. Nicht nur Deutschland, Frankreich, die skandinavischen Länder sind dem Beispiele Englands gefolgt; auch die Vereinigten Staaten haben ihre Goldwährung seit 1900 vollständig zur Durchführung gebracht; Rußland und Österreich-Ungarn sind eifrig bemüht, sie zu erringen oder festzuhalten; Japan und Mexiko sind zu ihr übergegangen;

---

[1] Jaffé a. a. O. S. 168.

[2] Glauert. Depositenbildung in England und in Deutschland. Conrads Jahrbücher. III. Folge. Bd. 7, S. 807.

in Südamerika gewinnen englische und amerikanische Münzen eine immer größere Bedeutung; und im ganzen Gebiet des südlichen und östlichen Asiens beginnt das Gold als Zahlungsmittel eine Rolle zu spielen. Das hat zur notwendigen Folge, daß der prozentuale Teil der Goldproduktion, der in London auf den Markt kommt, eine abnehmende Tendenz zeigt. Auf Goldzufuhr aus den Vereinigten Staaten, die unter den Golderzeugungsländern an zweiter Stelle stehen, ist regelmäßig nicht mehr zu rechnen. Auch Australien, das den Vereinigten Staaten in der Goldgewinnung folgt, behält — insbesondere seit Errichtung eigener Münzen und Affinerien[1] — einen nicht unerheblichen Teil zurück oder versendet ihn direkt nach anderen Ländern. Von den drei großen Goldproduktionsländern ist es heute nur Südafrika — allerdings das größte —, das England noch voll zur Verfügung steht.[2] 1906 sind denn auch bei einer Goldproduktion, die 80 Mill. Pfd. St. überstieg, an Goldimporten nur 46 Mill. Pfd. St. in England zu verzeichnen gewesen. Besondere Anstrengungen sind nötig, einen größeren Teil der Goldproduktion der Welt an sich zu ziehen. Daß sie aber auch heute noch Erfolg haben, hat das Jahr 1907 glänzend gezeigt; obwohl die Goldproduktion die des Vorjahres nicht übertraf[3] und die internationale Nachfrage nach Gold größer und dringender war als je zuvor, ist doch die Goldeinfuhr um nicht weniger als 11 Mill. Pfd. St. gesteigert worden. Aber große Anstrengungen waren dazu nötig, und nicht mehr mit so ruhiger Zuversicht, wie früher, mag man sich auf den Goldhandel verlassen.

Diese bereits eingetretene und sich notwendigerweise weiter entwickelnde Wandlung beginnt nun auf die Organisation des englischen Geldwesens einen bedeutsamen Einfluß zu üben.

Bisher hatte die in dem umlaufenden Gelde vorhandene inländische Goldreserve für die Bank von England und die englische Volkswirtschaft kaum eine Bedeutung. Das Streben, im Interesse einer Zinsersparnis sie möglichst zu vermindern, konnte daher ohne Bedenken sich betätigen und hat es in glänzender Weise getan. Es sind bekanntlich auf der Grundlage des hoch entwickelten Depositengeschäfts alle Barreserven des Landes — der Privaten wie der staatlichen Behörden — bei der Bank von England als der „Bank der Banken“ und der Staatshauptkasse konzentriert worden. Nach einer Berechnung

---

[1] Siehe oben Abschnitt V.

[2] Wenn Jaffé a. a. O. S. 163 sagt, daß „alles Gold von den Produktionsländern zuerst nach London fließt“, so trifft das auf die heutigen Zustände jedenfalls nicht mehr zu.

[3] Nach dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich betrug sie 1907 602634 kg gegen 602380 kg in 1906.

Gibsons[1] steht heute den reichlich 900 Mill. Pfd. St. an Bankdepositen und Notenumlauf in England ein Barvorrat von nicht mehr als 63 Mill. Pfd. St. gegenüber, von dem beträchtlich mehr als die Hälfte auf die Zentralnotenbank des Landes entfällt. Das ist es bekanntlich, was man unter dem „Einreservesystem" Englands versteht. Solange man als einziges Goldwährungsland das unbestrittene Monopol des Goldhandels besaß, konnte man mit Recht stolz darauf sein. Dieser Stolz ist am eindrucksvollsten in der wissenschaftlichen Literatur zum Ausdruck gekommen bei Bagehot. Er sagt z. B.[2]: „Die bloße Tatsache, daß unser Geld in Banken liegt, macht es viel leichter zugänglich. Eine Million in den Händen des Bankiers ist eine große Macht. Er kann sie sofort beliebig verleihen und Leute, die Geld brauchen, können ohne weiteres zu ihm gehen. Aber dieselbe Summe ist, wenn zehn- oder fünfzigfach durch die ganze Nation zerstreut, überhaupt keine Macht, und niemand weiß, wie er sie finden und wen er darum angehen kann. Konzentration des Geldes in den Banken ist die Hauptursache, aus welcher der englische Geldmarkt so reich geworden ist." Damit brachte Bagehot die Ansicht zum Ausdruck, die allgemein in England bis zum letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts herrschte, von England aus nach Deutschland gelangte und bei uns noch heute als die herrschende bezeichnet werden kann.

Dieser Stolz äußert sich heute kaum noch. Seit der Baringkrisis 1890 ist ein Umschwung langsam eingetreten. Im Anschluß an sie warf der damalige Schatzkanzler Lord Goschen, wie ich bereits erwähnte, nachdrücklich die „gold reserve question" auf. Seitdem hat ihre Erörterung nie ganz geschlummert; aber die krisenhaften Ereignisse der letzten beiden Jahre haben sie geradezu in den Vordergrund der öffentlichen Diskussion gerückt. Bei der Feier des 50jährigen Bestehens der National Discount Company Lim. of London am 11. Juli 1906 konnte derselbe Lord Goschen mit Recht sagen: „There is unanimity on the point that our Gold Reserves are insufficient." Gemäß dieser allgemein verbreiteten Stimmung haben zwei der sachverständigsten Körperschaftan Englands — die Clearing Bankers und die London Chamber of Commerce — Spezialkommissionen eingesetzt, um Abhilfsvorschläge zu ersinnen.

Von den zahlreichen Abhilfsvorschlägen, die heute bereits, zum Teil von beachtenswerter Seite, vorliegen, interessiert uns hier nur der, welcher eine Dezentralisation der Bankreserven erstrebt, die Privat-

---

[1] Gibson, Bank gold reserves and how they may be augmented, Bankers Magazine (London). Januar 1907.

[2] Bagehot, Lombardstreet. London 1900, S. 5.

banken gesetzlich oder sonstwie bestimmen möchte, ihrerseits größere Barreserven zu halten. Schon Lord Goschen hatte als Schatzsekretär sich dafür ausgesprochen. Neuerdings sind aber diese Vorschläge in sehr viel bestimmterer und eindringlicherer Form hervorgetreten.[1] Der am meisten beachtete unter ihnen stammt von dem bekannten Leiter der London City and Midland Bank Lim. und Mitglied des Unterhauses E. H. Holden. Er hat bei der Versammlung des Bankers Institute am 15. Januar 1908 vorgeschlagen: „That joint-stock banks should contribute 1% of their current and deposit liabilities as a special reserve, to be held in their own vaults, a return of which should be presented to a committee amongst the bankers themselves." Mr. Holden begründet diesen Vorschlag ausdrücklich damit: „Gold held in this fashion would be less liable to encroachments by foreign demands than if it were deposited with the Bank of England; yet at the same time it would meet any special demand, even from abroad. Das letzte Ziel hierbei ist, in bezug auf die Barreserven gewissermaßen eine Arbeitsteilung herbeizuführen: den Bedürfnissen des inneren Verkehrs sollen in erster Linie die Barreserven der Privatbanken dienen, für die von außen an England herantretenden Bedürfnisse der Barvorrat der Bank von England. Ähnliches scheint auch dem jetzigen englischen Premierminister Asquith vorgeschwebt zu haben, wenn er als Chancellor of the Exchequer beim Jahresessen der Association of English Country Bankers and the Central Association of Bankers am 9. Mai 1906, als er von der verantwortungsvollen Aufgabe der Bank von England sprach, sagte: „There is a growing feeling in the mercantile community of the country that of that responsibility a share — I would not for a moment attempt to define its extent — ought to be borne by the rest of the banking community of the country.

Diese Dezentralisation, wie sie heute in England von sehr beachtenswerter Seite gewünscht und erstrebt wird, aber nun sehr schwer sich erreichen läßt, ist in Deutschland vorhanden. Die frühere politische Zersplitterung und wirtschaftliche Rückständigkeit hat lange sogar den ursprünglichen Zustand erhalten, daß jede Unternehmung sich selbst einen Barfonds, der allen Ansprüchen zu genügen hatte, zur unmittelbaren Verfügung hielt. Aus dieser äußersten Dezentrali-

---

[1] A. H. Gibson, Bank gold reserves and how they may be augmented. Bankers Magazine, Januar 1907, schlägt u. a. vor: The banks themselves keeping an extra 50 millions of gold lying idle, the expense of which to be met by a higher revenue to be derived from those resources now termed liquid. So sagt auch Jaffé a. a. O. S. 117: „Eine Besserung kann nur dann erreicht werden, wenn neben der Reserve der Bank von England auch die anderen Banken eine Spezialreserve in ihren eigenen Kassen halten."

sation kamen wir heraus, als die größeren Betriebe — insbesondere unter dem Einfluß des Giroverkehrs der Reichsbank — ihre Kassenverwaltung im wesentlichen den Banken anvertrauten. Die große Zentralisationsbewegung in unserem privaten Bankwesen hat dann auch in bezug auf die Bankreserven sich bemerkbar gemacht. So ist eine Zentralisationstendenz bei ihnen heute in Deutschland unzweifelhaft vorhanden. Ja, in den letzten Jahren hat sie sich so kräftig betätigt, daß sie einer künstlichen Unterstützung kaum noch bedarf. In Anbetracht der englischen Entwicklung und englischen Bestrebungen möchte man sogar sagen, wir sollten alles aufbieten, die aus der Vergangenheit glücklicherweise überkommene Gepflogenheit unserer Privatbanken, selbst für genügende Reserve zu sorgen, uns zu erhalten. Wenn England bei seinem alten Reichtum und seiner weltwirtschaftlichen Machtstellung solche dezentralisierten Bankreserven erstrebt, weil sie vor dem Zugriff des Auslandes besser geschützt sind, so haben wir bei unserem geringeren Reichtum, unserer schwierigeren Stellung in der Weltwirtschaft und unserer geringeren Erfahrung sicherlich keinen Anlaß, solchen Schutz leichtsinnig preiszugeben. Für die Bedürfnisse des inneren Verkehrs sind diese Reserven sehr wohl „verwendbar". Sie können auch „sichtbar" gemacht werden und sind das auch heute bereits zum Teil. Und insofern sie die Zentralnotenbanken von den Inlandspflichten ganz oder teilweise entlasten, nützen sie indirekt sogar auch dem Auslandsdienst. Es ist daher nicht Jaffé zuzustimmen, wenn er sagt,[1] das Gold „leiste Dienste", „übe seine unersetzlichen Funktionen", „nur, wenn es sich in dem Reservoir sammelt, aus dem wir die Mitttel zur Befriedigung unserer Ansprüche auf Gold schöpfen: in den Kassen der Reichsbank". Wir dürfen doch nicht in Deutschland das einführen, was man in dem Lande, auf das man sich beruft, mit den einleuchtendsten Gründen von sachverständigster Seite gerade abzuschaffen bestrebt ist.[2]

[1] Jaffé, Die Ursachen der letzten Geldteuerung und die Bank-Enquete. Deutsche Wirtschaftszeitung 1908, Heft 13 und 14.

[2] Geradezu unverständlich sind die Ausführungen von Prof. Warschauer in dem Aufsatz „Die Organisation des Scheckverkehrs in Deutschland", in Conrads Jahrbüchern, III. Folge, Bd. 34, S. 590—619 (Nov. 1907).

Warschauer berechnet zunächst die täglichen Kassenbestände unserer Aktiengesellschaften. Für den 31. Dezember 1906 ermittelt er bei den Aktienbanken, zu denen er auch die Reichsbank zählt, einen Kassenbestand von ungefähr 775 Mill. Mk., bei den Industriegesellschaften auf Aktien von ungefähr 18 Mill. Mk. und bei den Versicherungsgesellschaften auf Aktien von ungefähr 4 Mill. Mk. Von dieser Gesamtsumme von 797 Mill. Mk. entfallen nicht weniger als 595 Mill. Mk. auf die fünf deutschen Notenbanken, dienen da also als Deckung nicht nur für Girogelder usw., sondern vor allem für die ausgegebenen Notenbanken. Im Anschluß an diese Berechnung fährt Warschauer

VII.

Mit diesen Ausführungen haben wir den richtigen Standpunkt gewonnen, um die Ziffern der Barvorräte der Zentralnotenbanken würdigen zu können. Sie betrugen im Durchschnitt des Jahres 1907 in Mill. Mk.:

	Goldvorrat	Silbervorrat[1]	Metallvorrat[2] (1 + 2)
Reichsbank	633,8	209,5	843,3
Bank von England	696,1[3]	16,3[3]	712,4
Bank von Frankreich	2188,8	784,8	2973,6
Russische Staatsbank	2020,0	126,6	2146,6

Diese Zahlen sind gewiß interessant und bedeutsam. Sie zeigen uns, wo die größten Goldfonds sich angesammelt haben. Abgesehen

---

dann S. 610 fort: „Es darf daher ohne jede Oberflächlichkeit behauptet werden, daß bei allen derartigen Unternehmungen mindestens 1 Milliarde Mk. von den täglichen Barbeständen entbehrt werden kann und daß diese Riesensumme immobil (!) und in volkswirtschaftlicher Beziehung unbewertet ist“ (!). Er läßt keinen Zweifel darüber, daß er auch „die Kassenbestände, welche die Notenbanken bisher aufwiesen“, auf ein „Mindestmaß“ reduzieren möchte (S. 608) und formuliert seine Forderung in die Worte: „Die täglichen Kassenbestände aller wirtschaftlichen Unternehmungen sollen der Illiquidität (!) entzogen werden“ (!). Das Scheckwesen soll diese Wunder bewirken! Also scheint Warschauer sich eine Volkswirtschaft ohne alle Barreserven zu denken. Oder wo sollen sie sich befinden, wenn das nicht einmal bei der Zentralnotenbank der Fall sein soll?

[1] Einschließlich Nickel-, Kupfer- und Bronzescheidemünzen.

[2] Wir unterscheiden in Deutschland bekanntlich vom Metallvorrat den „Barvorrat“. Er umfaßt nach § 9 des Bankgesetzes außer dem Metallgeld noch Reichskassenscheine und Noten anderer deutscher Banken. Er wird bekanntlich merkwürdigerweise vom gesamten Notenumlauf abgezogen, um den „ungedeckten Notenumlauf“ zu ermitteln und wird zwar ohne Noten, doch mit Reichskassenscheinen und Scheidemünzen nach § 17 des Bankgesetzes als Bardeckung für die Noten der Reichsbank angesehen. Dieser „Barvorrat“ im Sinne des § 9 des Bankgesetzes ist eine unberechtigte Eigentümlichkeit der deutschen Zentralnotenbank, durch die sie sich zu ihrem Nachteil nicht nur von den Banken in England und Frankreich, sondern auch von denen in Belgien und Holland unterscheidet. Auch bei der russischen Staatsbank findet eine Einrechnung von Staatspapiergeld und anderen Banknoten in den Barvorrat nicht statt. Nur in Österreich, das seine Goldzahlungen ja noch nicht aufgenommen hat, ist das wie in Deutschland der Fall.

[3] Die Verteilung des Metallvorrats der Bank von England auf Gold und Silber beruht auf Schätzung. Grundsätzlich kennt die Bank von England zur Deckung ihrer Banknoten nur einen Goldvorrat.

von dem amerikanischen Staatsschatz[1] ist das in hervorragendstem Maße bei der Bank von Frankreich geschehen. In Zeiten großer drängender Goldnachfrage besitzt Frankreich damit unzweifelhaft ein nicht zu unterschätzendes Machtmittel, wie es weniger reichen und stärker beschäftigten Völkern nicht in gleichem Maße zur Verfügung steht.[2] Nirgends anderswo hätte England so schnell und leicht 1890, 1906 und 1907 Darlehen bis zu 80 Mill. Frcs. aufnehmen können. An zweiter Stelle steht Rußland. Wenn aber der große Goldschatz der Bank von Frankreich als Zeichen wirtschaftlicher Übersättigung bezeichnet werden könnte, so erklärt sich der der russischen Staatsbank in erster Linie daraus, daß Rußland mit der Durchführung der Goldwährung noch nicht zum vollen Abschluß gelangt ist und bisher Goldgeld im wesentlichen nur als Währungsgeld, nicht als Umlaufsmittel benutzt hat. Für ausländische Nachfrage kommt deshalb wohl jener, nicht aber dieser in Frage.[3]

Hinter den Zentralnotenbanken Frankreichs und Rußlands bleiben die Bank von England und die Reichsbank mit ihren Goldvorräten weit zurück; eine jede von ihnen hat etwa nur ein Drittel des Goldvorrats der Bank von Frankreich aufzuweisen.

---

[1] Im Schatzamt der Vereinigten Staaten befanden sich am 31. Dezember 1905 nach dem Report of the Director of the Mint. Washington 1906, S. 27 763 337 579 Dollar Gold.

[2] Darauf ist man auch nicht wenig stolz. Im letzten Jahresbericht der Bank von Frankreich (Compte rendu au nom du Conseil Général de la Banque. Paris 1908, S. 38) heißt es: Dans ces jours difficiles, vous avez pu voir le monde entier se tourner vers la Banque de France comme vers la puissance stabile par excellence. Die Haltung der Bank von Frankreich während der Krisis des Jahres 1907 wird vom Conseil général der Bank als „démonstration victorieuse" bezeichnet.

Um so mehr verdient die Tatsache hervorgehoben zu werden, daß bei der Befriedigung des großen amerikanischen Goldbedarfs Frankreich trotz des bekannten Vorgehens seiner Zentralnotenbank weit hinter Deutschland zurückgestanden hat. London empfing nach dem Jahresbericht von Pixley und Abell 1907, im wesentlichen für die Verschiffung nach den Vereinigten Staaten, fast 8 Mill. Pf. St. Gold aus Deutschland, dagegen nur 3 Mill. Pf. St. aus Frankreich. „Annähernd die Hälfte" der nach den Vereinigten Staaten ausgeführten Goldmengen ist nach dem Jahresbericht der Deutschen Bank auf Deutschland entfallen.

[3] Das ist auch der Fall mit dem Goldschatz der Österreichisch-Ungarischen Bank, der mit 932 Mill. Mk. an sich in Europa an dritter Stelle steht, was aber nur daraus sich erklärt, daß der Goldvorrat des Landes noch weit überwiegend in den Kassen der Bank sich befindet und wenig in die Kanäle des Verkehrs gedrungen ist. Das Gold im Umlauf dürfte in Österreich nicht mehr als etwa ein Viertel des Bankvorrats ausmachen.

Sind so diese Zahlen unzweifelhaft von großer Bedeutung, so können sie doch gerade zu dem Zweck, für den sie immer benutzt werden,[1] nicht ohne weiteres dienen. Sie werden nämlich regelmäßig als vergleichbar auch dafür angesehen, wieviel von dem gesamten Gold eines Landes sich im Umlauf befindet und wieviel bankmäßig für Kreditoperationen genutzt wird. Wir haben bereits gesehen, daß ein solcher Vergleich unzulässig ist. Er würde nur gerechtfertigt sein, wenn überall in gleichem Maße eine Konzentration der Goldreserve stattgefunden hätte. Tatsächlich sind aber die größten Unterschiede in dieser Beziehung vorhanden. Der Goldvorrat der Zentralnotenbank eines Landes ist die Goldreserve eines Landes nur, wo das „Einreservesystem" vorhanden ist; je größer die Dezentralisation der Goldreserven ist, um so mehr Beträge kommen zu dem Goldfonds der Zentralbank noch hinzu, um so mehr wächst also der Teil des gesamten nationalen Goldvorrats, der nicht im Umlauf sich erschöpft, sondern ruhend in den Kassen der Bank „arbeitet". Wie groß dieser hinzukommende Betrag ist, läßt sich nicht ermitteln. Ein zuverlässiger Vergleich ist daher nicht möglich; aber auf alle Fälle ist ein ohne irgendwelche Einschränkungen angestellter Vergleich zwischen den Goldvorräten der Bank von England und denen der Reichsbank in dieser Beziehung irreführend. Das ist das eine, das bei dem so häufig vorgenommenen Vergleich berücksichtigt werden müßte.

Hinzu kommt noch ein zweites.

Die nackten Ziffern allein sagen noch nicht viel. Sie können auch im Rahmen der Zentralnotenbank sehr Verschiedenes bedeuten Ein Urteil über sie läßt sich nur gewinnen, wenn man weiß, wie viele Verpflichtungen dem Vorrat an Metall und insbesondere an Gold gegenüberstehen. Darüber gibt die umstehende Tabelle Aufschluß, die die prozentuale Deckung aller täglich fälligen Verbindlichkeiten in fünfjährigen und jährlichen Durchschnittszahlen aufführt.

Was die Bank von Frankreich und die Russische Staatsbank anlangt, so spiegeln sich auch in den prozentualen Deckungszahlen nur die bereits gekennzeichneten Verhältnisse, die die Gesamtziffern ihres Goldvorrats veranschaulichen. Darauf wollen wir nicht weiter eingehen.

Ergiebiger für uns sind die Zahlen für die deutsche und englische Zentralnotenbank. Sie zeigen zunächst, daß die Metalldeckungsverhältnisse bei der Reichsbank regelmäßig günstiger gewesen sind als bei der Bank von England. In den fünfjährigen Durchschnittszahlen hat

[1] Z. B. auch von Johannes Kämpf in seinem Vortrage an der Berliner Handelshochschule über „Das deutsche Zahlungswesen unter Berücksichtigung des Überweisungs- und Scheckverkehrs", nach ausführlichen Zeitungsberichten.

unsere Zentralnotenbank ausnahmslos einen Vorsprung; er beläuft sich in der ganzen Zeit von 1876—1905 auf durchschnittlich 15,3 % und erreicht 1886—1890 seinen Höhepunkt mit 25,3 %. Auch in keinem einzelnen Jahre waren die Metalldeckungsverhältnisse von England günstiger als die der Reichsbank — mit der einzigen Ausnahme des Jahres 1907, wo sie um 1,1 % sich besser stellten. Auch in dieser Beziehung sind im Inland wie Ausland Irrtümer weit verbreitet,[1] die vor allem auf die eigenartige Buchführung der Bank von England infolge ihrer bekannten Trennung in das Issue Department und das Banking Department zurückgehen.

Tabelle zu S. 97.

Jahr	Reichsbank	Bank von England	Bank von Frankreich	Russische Staatsbank
		Metalldeckung		
1876—1880	60,0	46,5	69,8	20,0
1881—1885	61,4	40,7	58,2	20,3
1886—1890	63,8	38,5	68,4	25,3
1891—1895	62,0	45,4	72,6	36,6
1896—1900	52,9	44,9	69,7	69,7
1901—1905	51,4	43,8	73,9	65,1
1896	45,4	41,0	71,1	52,0
1897	41,0	42,1	65,8	58,7
		Golddeckung		
1876—1880	26,5	46,1	—	18,4
1881—1885	26,7	40,4	26,7	20,1
1886—1890	40,5	38,2	34,1	24,8
1891—1895	41,0	45,1	41,3	36,2
1896—1900	36,3	44,8	43,1	66,4
1901—1905	37,9	43,1	51,6	59,5
1906	34,4	40,0	52,1	48,9
1907	30,8	41,2	48,5	55,3

[1] Selbst Jaffé hält sich von der verbreiteten irrigen Vorstellung nicht ganz frei. Er spricht in seinem Buch über das englische Bankwesen S. 164 von einem „unverhältnismäßigen Prozentsatz der Reserve", wenn die Bank von England „gegen ihre Verpflichtungen eine Reserve von durchschnittlich 43 % hält". Nicht nur bei der Bank von Frankreich, sondern auch bei der Reichsbank ist mit der einzigen Ausnahme des Jahres 1907 der Prozentsatz der Reserve stets höher gewesen. Auch wenn Jaffé — wie es fast den Anschein hat — unter Reserve nur die „Reserve" im Sinne des Banking Department verstanden hat, die sich nicht auf alle „Verpflichtungen" der Bank von England, also auch auf den Notenumlauf, sondern nur auf die Depositen (einschließlich Bank Post Bills) bezieht, so kann ein Prozentsatz von 43 % für diese Reserve noch keineswegs hoch genannt werden. Er hat im Durchschnitt des Jahrzehnts 1896 bis 1905 vielmehr rund 48 % betragen.

Dieses Bild verschiebt sich allerdings zu Ungunsten der Reichsbank, wenn wir nicht die ganze Metalldeckung, sondern ausschließlich die Golddeckung ins Auge fassen. Seit dem Jahrfünft 1891—1895, wo in dieser Beziehung die Bank von England und die Reichsbank einander gleich standen, ist in England eine fast ebenso große Besserung wie in Deutschland eine Verschlechterung der Golddeckungsverhältnisse zu bemerken. Die Differenz hat im Jahrzehnt 1896—1905 durchschnittlich 7%, 1907 sogar 10,4% zu unseren Ungunsten betragen. Das ist um so bedeutsamer, als es eine notwendige Konsequenz der seit dem 1. Oktober 1907 voll durchgeführten Goldwährung ist, daß wir bei der Notendeckung nicht mehr von Metallvorrat, sondern nur noch — wie bei der Bank von England — vom Goldvorrat sprechen dürfen. Hier ist unzweifelhaft ein Punkt, wo Besserung angestrebt werden muß und unsere Währungsreform noch immer nicht zum vollen Abschluß gebracht worden ist[1].

Allerdings ist auch bei diesen Verhältniszahlen eine volle Vergleichbarkeit noch nicht vorhanden. Denn ebenso wie der Metallvorrat in verschieden zu bewertende Bestandteile zerfällt, und zwar sehr ungleich bei den einzelnen Banken, so bilden auch die täglich fälligen Verpflichtungen keine Einheit und stellen sehr Verschiedenartiges dar. Sie umfassen, den beiden Hauptpassivgeschäften der Zentralnotenbanken entsprechend, bekanntlich zwei Posten: einerseits die Banknoten und anderseits die privaten und öffentlichen Depositen, die gewöhnlich unter dem Ausdruck „fremde Gelder" zusammengefaßt werden. Zerlegen wir die Gesamtziffern in diese beiden Teile, so vertiefen wir damit noch weiter den Einblick in die vorhandenen wesentlichen Verschiedenheiten. Es betrugen im Jahre 1907 durchschnittlich in Mill. Mk.:

	die Banknoten	die fremden Gelder
Reichsbank	1478	579
Bank von England	591	1100
Bank von Frankreich	3897	623
Russische Staatsbank	2552	1103

Diese Zahlen zeigen also einen auffallenden Unterschied. Bei den Zentralnotenbanken Deutschlands, Frankreichs und Rußlands stehen

[1] Knapp a. a. O. S. 334 sagt sehr richtig: „Was die notalen Geldarten betrifft (Nickel- und Kupfermünzen, Reichssilbermünzen, Taler, Kassenscheine), so kann niemand begreifen, inwiefern sie zur Bardeckung der Noten beitragen sollen."

unter den täglich fälligen Verpflichtungen die Banknoten weit voran, und dasselbe ist in noch ausgeprägterem Maße bei den übrigen festländischen Zentralnotenbanken der Fall. Nur England nimmt eine Ausnahmestellung ein. Bei seiner Zentralnotenbank sind heute — in scharfem Gegensatz zu früheren Zeiten[1] — die fremden Gelder fast doppelt so groß wie der Notenumlauf. Aus diesem Unterschied ergibt sich eine Schlußfolgerung von weittragender Bedeutung: bei der Bank von England und den Festlandsbanken ist für die Goldvorratspolitik, deren wichtigstes Glied die Diskontpolitik ist, nicht dasselbe Passivgeschäft maßgebend. Müssen diese mehrfach so viel Rücksicht auf ihre Banknoten als auf ihre Depositen nehmen, so muß umgekehrt die Bank von England bei ihren Maßnahmen in doppelt so starkem Maße die Depositen wie die Banknoten beachten. Dieser aus den Ziffern sich ergebende Schluß wird dadurch noch verstärkt, daß das Maß der Verpflichtungen, die aus den Depositen erwachsen, nicht überall gleich ist. Eine Reihe von Umständen hat darauf Einfluß. Die Art der Zusammensetzung der Depositen ist von Bedeutung. Am wichtigsten aber ist der Grad der Zentralisierung der Barreserven in einer Volkswirtschaft. Je weiter diese Zentralisierung durchgeführt ist, um so gewichtiger sind die Verpflichtungen, die auf den Depositen lasten. Da kein Land, wie wir wissen, in dieser Hinsicht so weit gegangen ist wie England, so ist es begreiflich, daß die fremden Gelder nach Quantität und Qualität für die Bank von England in erster Linie bestimmend sein müssen. Damit berühren wir wohl den wichtigsten Unterschied in der Diskontpolitik der beiden Länder, ein Unterschied, der — wie wir sehen werden — auch noch von anderer Seite verstärkt wird.

VIII.

Bisher ist die Organisation nur unter dem Gesichtspunkt der Metallgeldersparnis von uns betrachtet worden. Die Größe des Geldvorrats ist aber auch noch unter einem anderen Gesichtspunkt von Bedeutung. Denn der Wert des Geldes ist, wie wir zu Beginn unserer Erörterungen bereits hervorgehoben haben, davon abhängig, wie der Vorrat von Geld zum Bedarf nach Geld sich verhält.

Diesen noch heute in seiner Allgemeinheit als richtig anzuerkennenden Satz wandte nun die Quantitätstheorie[2] bekanntlich in erster Linie auf diejenigen Zahlungsmittel an, die am billigsten und

---

[1] 1844 betrug der Notenumlauf 28 Mill. Pfd. St. und machten die „Deposits and Bills" rund 13 Mill. Pfd. St. aus.

[2] Vgl. Spiethoff, Die Quantitätstheorie, in der Festschrift zum 70. Geburtstag von Adolf Wagner.

leichtesten sich herstellen ließen. Das waren die Banknoten. Bei ihnen ergab sich als praktische Konsequenz die Gefahr, daß durch eine zu große Ausgabe von Banknoten das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage im Zahlungswesen gestört wurde. Auch ist ja tatsächlich mehrfach durch schrankenlose Notenproduktion nicht nur die ausgebende Bank selbst, sondern auch das ganze Wirtschaftsleben eines Volkes geschädigt worden. So trat man aus praktischen und theoretischen Gründen, nachdem der erste Rausch der Notenüberschätzung vorüber war, den Noten mit einer gewissen begreiflichen Scheu gegenüber. Man war der Ansicht, „es sei insonderheit die Notenemission, die Krisen hervorrief".[1] Und diese Ansicht war so lange nicht unberechtigt, als man in der Banknote nur ganz allgemein ein Mittel der Kreditgewährung erblickte und ein Bedürfnis nach Kredit in der Form des Notstandskredits vor allem vorhanden war. Dieser ursprüngliche Zustand spiegelt sich noch in den Worten von Michaelis: „Man ist geneigt, den Kredit als ‚eine Art von Unterstützung' der Handel- und Gewerbetreibenden anzusehen, und der oft gehörte Ausdruck ‚Demokratisierung des Kredits' hat einen starken Beigeschmack von der Vorstellung, als gelte es, diese Unterstützung, welche bisher ausschließlich den Großen dargereicht wurde, auch den Kleinen zugänglich zu machen." Solange die Banknote vor allem als Mittel angesehen wurde, Geldverlegenheiten im großen und kleinen zu beseitigen, solange war es begreiflich, daß man danach strebte, „die wirtschaftlich erziehende Bankmäßigkeit des Kredits" mit Hilfe des Depositengeschäfts herbeizuführen und „dadurch den Lotterkredit zu beseitigen" (Michaelis). Solcher aus Unerfahrenheit und Leichtsinn hervorgehenden und ungeregelten Handhabung den Banknoten gegenüber kann man allerdings mit Recht — wie Georg Cohn es noch heute tut[2] — dem Scheck nachrühmen: er „beschränkt die übermäßige (!) Emission von Banknoten und ermäßigt mithin die Gefahren einer Geldkrisis".[3] Denn wenn der Staat sich für befugt hält, „jeden Anspruch auf Kreditgewährung mit den Erzeugnissen der Notenpresse zu befriedigen, so würde — wie Bendixen[4] treffend sagt — ein Zustand geschaffen, den man als Falschmünzerei des Staates bezeichnen könnte, mit den naturnotwendigen Folgen der Preissteigerung und Geldentwertung".

Eine Beschränkung der Notenausgabe war also nötig. Diese Forderung war ein unzweifelhafter Fortschritt; aber auf sehr ver-

[1] Scharling a. a. O. S. 40.

[2] Handwörterbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung. Bd. I, 1903, S. 717.

[3] Vgl. oben unter IV.

[4] Bendixen, Das Wesen des Geldes. Leipzig 1908, S. 35.

schiedene Weise konnte sie erfüllt werden. Man konnte rein äußerlich die Menge der auszugebenden Noten begrenzen und dabei für diese ziffernmäßige Begrenzung einen mehr oder minder zweckmäßigen Maßstab wählen. Man konnte aber auch der Notenausgabe Schranken ziehen, die in ihrem Wesen begründet sind, und statt der ziffernmäßigen eine geschäftsmäßige, statt der direkten eine indirekte Begrenzung vornehmen, sei es, daß man die Gesamttätigkeit der Bank auf bestimmte Geschäfte einengte, die eine willkürliche Ausdehnung nicht zulassen und unter vorsichtiger Verwaltung eine Gefahr für die Zahlungsfähigkeit der Bank gar nicht mit sich bringen können, sei es, daß man Deckungsvorschriften aufstellte, die indirekt eine Einschränkung der Notenausgabe erzwangen. Diese indirekte, geschäftsmäßige Begrenzung war natürlich unvergleichlich viel schwieriger. Es ist schon darum begreiflich, daß man zunächst damit sich begnügte, daß man der Notenausgabe starre ziffernmäßige Grenzen zog. Das war um so mehr der Fall, als das Nebeneinander vieler Notenbanken es auch nötig machte, die Tätigkeit der verschiedenen Notenbanken gegeneinander etwas abzugrenzen. Durch das Zusammentreffen dieser beiden Forderungen erklärt es sich wohl, daß man für die Beschränkung zunächst vielfach einen Maßstab wählte, der mit der Note als Zahlungsmittel an sich nichts zu tun hatte. Man setzte für jede Notenbank den von ihr auszugebenden Betrag im Verhältnis zu ihrem Grundkapital fest.

Die erste Verbesserung und der erste Schritt zu größerer Beweglichkeit bestand dann darin, daß man die willkürliche Verbindung zwischen Notenausgabe und Aktienkapital löste. Rationell war es im Sinne der strengen Quantitätstheorie nur, wenn man fragte, wieviel Banknoten kann der Verkehr jederzeit festhalten, und danach die Beschränkung der Notenausgabe bestimmte. Dieser Fortschritt hatte aber zur Voraussetzung, daß es sich nicht mehr um eine wachsende Menge von Notenbanken handelte, sondern daß nur eine ganz bestimmte Zahl in Betracht kam, unter die das ermittelte Banknotenkontingent verteilt werden konnte. Diese Art der Lösung war daher nur möglich, als der Gedanke der Monopolisierung der Banknotenausgabe erwachte. Auf diesen Standpunkt stellte sich bekanntlich mit der Peelschen Bankakte von 1844 das englische Bankwesen, und auf ihm steht es noch heute. Es wurde unabhängig vom Bankkapital nach den Bedürfnissen des Zahlungsverkehrs ein Notenkontingent festgesetzt. Dieses gesamte Kontingent, in dessen Höhe die Noten, da sie im Verkehr festgehalten werden, einer Deckung nicht als bedürftig betrachtet wurden, ist in der Weise verteilt worden, daß 14 Mill. Pfd. St. der Bank von England, 8631647 Pfd. St. den übrigen 279 Banken und Privatbanken, die ein Notenausgaberecht besaßen, zugewiesen wurden. Die 14 Mill.

Pfd. St. der Bank von England entsprachen in der Hauptsache einer Buchschuld des englischen Staates in Höhe von 11015100 Pfd. St. (Government Debt), die aus alten Notstandsdarlehen der Bank noch übrig geblieben ist und die praktisch dem vollen Mangel einer Deckung insofern gleichkommt, als die Bank sie in Zeiten des Bedarfs niemals einziehen könnte, weil sie selbst als Zentralstaatskasse das verlangte Geld für den Staat aufzubringen haben würde;[1] in Höhe des Restes von 2984900 Pfd. St. fand das Kontingent in hinterlegten Staatspapieren ein wenig liquide Sicherung. Die Bank von England hat inzwischen dieses ihr ursprüngliches Kontingent auf Kosten des Gesamtkontingents aller Notenbanken vergrößert. Denn sie hat das Recht, wenn eine Bank auf ihr Notenausgaberecht verzichtete, ihre eigene Notenausgabe um zwei Drittel des betreffenden Betrages gegen weitere Hinterlegung von Staatspapieren zu vergrößern. Solcher Verzicht war bis zum Oktober 1905 in 247 Fällen eingetreten, und die Bank von England hat regelmäßig von dem ihr eingeräumten Rechte Gebrauch gemacht. So hat sie ihr Kontingent auf 18450000 Pfd. St. bis zum November 1905 gesteigert. Das bedeutet aber nicht, wie man in Deutschland oft annimmt, eine Steigerung der Menge der in England zulässigen, nicht bar gedeckten Noten, sondern das Gegenteil ist der Fall. Da der Bank von England im November 1905 nur noch 32 Banken mit einem Notenkontingent von zusammen 1715790 Pfd. St. gegenüberstanden, so ist im Laufe der Zeit die Gesamtsumme der nicht bar gedeckten Noten in England um 2465857 Pf. St. vermindert worden. Gleichzeitig konnten allerdings im Notenumlauf der englischen Zentralnotenbank Banknoten, die bisher voll in bar gedeckt waren, durch Banknoten ersetzt werden, die ihre Sicherung gesetzlich ausschließlich in nicht jederzeit leicht verkäuflichen Staatsschuldverschreibungen fanden, was also eine Schwächung des Goldfonds der Bank von England bedeuten mußte.

Diese noch heute in Kraft stehende Peelsche Bankakte stellt den wichtigsten Versuch dar, der Notenausgabe eine feste ziffernmäßige

---

[1] Die Rückzahlung dieser Schuld von 11015100 Pfd. St. spielt in den Reformvorschlägen keine geringe Rolle, zumal da das Abkommen zwischen Staat und Bank im Jahre 1912 erlischt. Das Mitglied des Unterhauses, E. H. Holden, befürwortet vor allem eine solche Rückzahlung. Damit begnügt man sich aber in anderen Kreisen nicht. Drummont-Fraser insbesondere fordert nicht nur die Rückzahlung dieser Buchschuld, sondern auch die Einlösung der Staatsschuldverschreibungen, die für die der Bank von England durch Verzicht anderer Notenbanken hinzugewachsene Notenausgabe in Höhe von 4450000 Pfd. St. hinterlegt worden sind. Vgl. Bankers Magazine (London), Bd. 82, S. 337.

Grenze zu ziehen, deren Höhe nach dem Bedarf an Zahlungsmitteln bestimmt ist.

Man konnte die Notenausgabe aber, wie gesagt, nicht nur äußerlich nach der Menge der Noten, sondern auch unter geschäftsmäßigen Gesichtspunkten indirekt beschränken. Dabei konnte man von der Besonderheit des Geschäfts, aber auch von der der Bank ausgehen. Das Geschäft der Banknotenausgabe erfordert seinem Wesen nach Maßnahmen, die eine jederzeitige Bareinlösung der Banknoten ermöglichen. Ein bestimmter Barfonds muß also von jeder Bank, die Noten ausgibt, gehalten werden, und seine jeweilige Höhe wird in letzter Linie auch bestimmend sein für den Umfang der Banknotenausgabe. Vorschriften, die eine Mindestbardeckung festsetzen, bestimmen demnach gleichzeitig eine Höchstziffer für die Banknoten; fixierte man diese Mindestbardeckung, so gab man nur einen ziffernmäßigen Ausdruck dem echt kaufmännischen Gedanken, daß die Möglichkeit glatter Erfüllung für das Eingehen einer jeden geschäftlichen Verpflichtung, wie sie auch die Ausgabe einer Banknote darstellt, bestimmend sein muß. Doch ergab sich bei der Durchführung dieses gesunden Gedankens im Grunde dieselbe Schwierigkeit, wie sie der direkten zahlenmäßigen Beschränkung der Notenausgabe im Wege stand. Wie sollte man solche ziffernmäßige Fixierung vornehmen? Die Höhe der nötigen Mindestdeckung ist örtlich und zeitlich sehr verschieden; von einer großen Anzahl verschiedenartiger und wechselnder Momente ist sie abhängig; nur langjährige Erfahrung kann sie im Einzelfall jeweilig bestimmen; was für den einen Ort gilt, gilt nicht für den anderen; was heute richtig ist, kann morgen falsch sein. Nicht einmal Ermittelungen, wie sie bei der Feststellung einer absoluten Notengrenze vorgenommen werden können, sind hier regelmäßig möglich. Die gesetzliche Fixierung der Mindestbardeckung ist daher notwendigerweise ein Sprung ins Dunkle.

Man verzichtete deshalb auf sie, wo die Gesamtmenge der auszugebenden Banknoten ziffernmäßig genau beschränkt war. Das ist der Fall in Frankreich; dort ist die Verwaltung durch keine Bardeckungsvorschriften gehemmt, was unzweifelhaft dazu beiträgt, die Bankpolitik stetiger zu machen und die Schwankungen im Diskontsatz zu mindern. Wo man aber, wie in Deutschland, von einer absoluten Kontingentierung absah und daher die von Theorie und Praxis geforderte Beschränkung der Notenausgabe sonst nicht in ausreichendem Maße gewährleistet zu haben glaubte, da wagte man es nicht, sich damit zu begnügen, daß der Selbsterhaltungstrieb mindestens so stark, wie eine papierene Vorschrift, die Bank anhält, für ausreichende Deckung jederzeit zu sorgen. So kam man dazu, das „Prinzip“ der Dritteldeckung in die Gesetz-

gebung mit aufzunehmen. Eine Begründung dafür, warum die Bardeckung gerade ein Drittel mindestens sein müsse, ist niemals versucht worden und wird nie geliefert werden können.[1] Tatsächlich muß die Bardeckung meist — zumal in ruhigen Zeiten, in denen für eine Krisis Vorkehrung zu treffen ist — größer und kann umgekehrt vereinzelt kleiner sein. Die Verwaltung bleibt auch bei solchen gesetzlichen Deckungsvorschriften entscheidend und kann durch sie leicht in einer Weise gehemmt und beunruhigt werden, daß die ruhige Entwicklung der Diskontpolitik darunter leidet.

Auch diese zweite Art der Beschränkung der Banknotenausgabe hat somit notwendigerweise etwas Unbefriedigendes.

Es gibt aber noch eine dritte, sehr viel weniger beachtete Art. Sie geht nicht aus vom Notengeschäft, sondern von der Notenbank, und fragt, welche Geschäfte sind für eine Bank, die jederzeit darauf gefaßt sein muß, ihre Noten bar einzulösen, überhaupt geeignet. Danach konnte man eine sorgsame und scharfe Scheidung unter ihnen vornehmen und es verbieten, daß Banknoten — wie es früher der Fall gewesen war — zu Kreditgewährungen jeglicher Art verwendet wurden. Nur die Geschäfte waren der Notenbank zu erlauben, die ihrer ganzen Eigenart nach es unmöglich machen, die Notenausgabe willkürlich auszudehnen, die Gelder der Bank auf lange Zeit festzulegen und die Zahlungsfähigkeit der Bank zu gefährden. Das ist in Deutschland bekanntlich geschehen, indem den Notenbanken nur ganz bestimmte Geschäfte, nämlich, vom Edelmetallhandel und einigen sicheren Kommissionsgeschäften abgesehen, im wesentlichen nur das kurzfristige Diskontgeschäft und schon in geringerem Maße das kurzfristige Lombardgeschäft gestattet wurden (§ 13 des Bankgesetzes vom 14. März 1875), und gegenüber der Banknotenausgabe, soweit für sie nicht volle Bardeckung vorhanden ist, als Aktivgeschäft sogar ausschließlich das Diskontgeschäft unter ganz bestimmten Bedingungen zugelassen wurde (§ 17 desselben Gesetzes).

Damit war der Forderung der Beschränkung der Notenausgabe nicht minder wirksam als durch die Kontingentsfestsetzung oder die Vorschrift einer Mindestbardeckung entsprochen; diese Art der Beschränkung hatte aber vor den beiden anderen den großen Vorzug, daß sie nicht mehr oder minder willkürlich dem Notengeschäft aufgezwungen war. Wurde eine solche indirekte Beschränkung nach den Bankgeschäften wirksam durchgeführt, so konnte auf jede andere Begrenzung verzichtet werden. Doch das wagte man nicht und, wie es

[1] Vereinzelt ist bekanntlich auch ein anderer Bruchteil für die Bardeckung festgesetzt worden, so insbesondere 40% in Holland.

oft geht, wenn die Qual der Wahl besonders groß ist, man entschied sich für — alle zugleich. Zur soeben angeführten Beschränkung des Geschäftskreises fügte man die gesetzliche Vorschrift der Dritteldeckung, und man stand auch noch zu sehr unter dem Einfluß der bisherigen Regelung und ihrer Begründung, als daß man die äußere Schranke der direkten quantitativen Begrenzung als überflüssig ganz beseitigte. Man begnügte sich deshalb damit, sie so weit zu erniedrigen, daß sie nicht mehr unübersteigbar war. Das geschah dadurch, daß man an der alten Kontingentierung festhielt, aber eine Überschreitung der Kontingentsgrenze nicht mehr absolut verbot, sondern nur durch Erhebung einer Notensteuer erschwerte. So vereinigte man alle drei Begrenzungsmethoden und übersah dabei in allzu großer Vorsicht, daß sie auf die Dauer gar nicht wirksam miteinander vereinigt werden können.

Was der Mensch ängstlich zusammengefügt hatte, ist dann aber nachträglich wieder geschieden worden. Die Entscheidung, die der Mensch nicht zu treffen wagte, hat die Entwicklung im Stillen getroffen. Was zunächst die Kontingentierung anlangt, so hat sie auch den Rest ihrer früheren Bedeutung dadurch verloren, daß die Reichsbank ihre Entschließungen ohne jede Rücksicht auf die Notensteuer traf und den dadurch entstehenden Schaden auf sich nahm; so wurde in Deutschland auf dem Wege der Verwaltung die tatsächliche Befreiung von jeder direkten quantitativen Beschränkung der Notenausgabe erreicht, wie es in Frankreich auf dem Wege der Gesetzgebung in der Art geschah, daß das absolute Notenkontingent so hoch bemessen wurde, daß es praktisch kaum noch von Bedeutung war.

Was sodann die Vorschrift der Dritteldeckung betrifft, so ist sie gewissermaßen an ihrer eigenen Unvollkommenheit praktisch gescheitert. Wenn man eine gesetzliche Deckungsvorschrift ernstlich durchführen wollte, durfte man sie nicht auf ein Passivgeschäft beschränken, sondern mußte sie auf alle gleichartigen Passivgeschäfte, die die Bank betrieb, ausdehnen. Schon Hübner[1] hatte 1852 die in die Preußische Bankordnung von 1846 aufgenommene Vorschrift der Dritteldeckung kurzweg als „Absurdität“ erklärt und in ihrer Beschränkung auf die Banknotenausgabe als „rein illusorisch“ bezeichnet, da ja „nicht allein der Betrag für die Noten, sondern auch der Betrag anderer stets fälliger Depositen jeden Augenblick zurückgefordert werden kann.“ Insbesondere die Verbindung des Girogeschäfts mit der Banknotenausgabe zeigt, wie unsinnig eine solche Beschränkung der Deckungsvorschrift ist. Denn ob bei Diskontierung eines Wechsels

[1] Hübner, Die Banken. Leipzig 1852, Bd. I, S. 61.

die Bezahlung der Wechselsumme durch Hingabe von Banknoten oder Gutschrift auf Girokonto erfolgt, bleibt für die Verpflichtung der Bank dasselbe, während in dem einen Fall die gesetzliche Deckungsvorschrift wirksam wird, im anderen nicht. Wenn man bei der Organisation der Reichsbank trotzdem die gesetzliche Deckungsvorschrift beibehalten und nicht, wie in Belgien, auf alle täglich fälligen Verpflichtungen — Depositen wie Banknoten — ausgedehnt hat, so erklärt sich das aus der geschilderten Grundauffassung, die die Schöpfer des Bankgesetzes von 1875, insbesondere den Verfasser des Gesetzentwurfs, Michaelis, beherrschte. Da man im Depositengeschäft etwas Höheres, als im Banknotengeschäft, erblickte, wollte man jenes dadurch fördern, daß man die Banknotenausgabe nicht nur mit einer Steuer, sondern auch noch mit Bardeckungsvorschriften belastete. So hoffte man unter Umständen sogar eine Aufgabe des Notengeschäfts zugunsten des Depositengeschäfts erreichen zu können. Das Gegenteil ist jedoch eingetreten. Allerdings sind bekanntlich die fremden Gelder bei der Reichsbank gewaltig angewachsen. Die Giroguthaben unserer Zentralnotenbank beziffern sich im Durchschnitt des Jahres 1907 auf 578 Mill. Mk. Die enge Verbindung dieses großen Giroverkehrs mit der Notenausgabe hat aber zur Folge gehabt, daß die Depositen, die man durch jene einseitige Belastung der Banknoten fördern wollte, ihrerseits die Ausgabe von Banknoten außerordentlich erleichterte. Denn dadurch, daß für den gewaltig angewachsenen Giroverkehr gesetzliche Deckungsvorschriften nicht bestehen und demnach der ganze Barvorrat der Reichsbank, der tatsächlich für alle Passivgeschäfte — Giroverkehr wie Banknotenausgabe — zu dienen hat, nur auf die Banknotenausgabe bezogen wird, ist die Vorschrift der Dritteldeckung tatsächlich längst bereits in normalen Zeiten außer Kraft gesetzt worden; sie ermöglicht es insbesondere erfreulicherweise, zur Zeit der Quartalswende die Deckung der Giroguthaben zu verringern und die der Banknoten zu vergrößern und so zeitweise unter die Dritteldeckung herunterzugehen;[1] so blieb z. B. am 31. Dezember 1907 der Metallvorrat der Reichsbank um rund 135 Mill. Mk. hinter einer Dritteldeckung für alle täglichen Verbindlichkeiten, auf die es in Wirklichkeit ankommt, zurück. Auf diese Weise ist die Bestimmung der Dritteldeckung, die theoretisch nicht zu begründen, in ihrer Beschränkung unsinnig, „für eine gute Bankleitung überflüssig und eine

[1] Damit ist zum Teil bereits erreicht, was Bendixen mit dem beachtenswerten Vorschlag bezweckt, „die kurzfristigen Lombards, welche um die Quartalswende nachgesucht werden, mit ungedeckten (d. h. nicht bar gedeckten) Noten“ zu befriedigen.

schlechte Bankleitung wirkungslos“[1] ist, in Wirklichkeit durch die Entwicklung des Giroverkehrs für normale Verhältnisse aufgehoben worden. Sollte aber in kritischen Zeiten die Bardeckungsvorschrift als Hemmnis sich erweisen, so „muß im Interesse des Ganzen diese Vorschrift ebenso suspendiert werden, wie in England die Begrenzung des ungedeckten Notenumlaufs durch die Peelsakte“.[2] Solcher dem Bankgesetze widersprechenden und stets willkürlich erscheinenden Suspension ist eine gesetzliche Regelung im voraus vorzuziehen. Sie besteht in Belgien. Es kann dort die Höhe der Metalldeckung unter gewissen Bedingungen ermäßigt werden, und oft ist von dieser Ermächtigung Gebrauch gemacht worden.[3] Nur in Verbindung mit dieser Bestimmung ist in Belgien die Ausdehnung der gesetzlichen Deckungsvorschrift auf Depositen wie Banknoten möglich geworden. Einer gesetzlichen Suspensionserlaubnis steht aber eine volle Beseitigung der Deckungsvorschrift fast gleich. Einer solchen Beseitigung, die in normalen Zeiten tatsächlich also bereits erreicht ist, dürften somit in Deutschland höchstens Vorurteile des inländischen und ausländischen Publikums entgegenstehen.

Tatsächlich ist also in Deutschland von den drei bei der Banknotenausgabe vorhandenen Einschränkungsmethoden nur eine voll in Kraft. Das ist die, welche überzeugend sich begründen läßt und keine unnützen Hindernisse schafft: die indirekte Begrenzung der Notenausgabe durch Einengung des Geschäftskreises der Notenbank.

Diese feinere, vom Wesen des Notengeschäfts ausgehende Begrenzung der Notenausgabe sollte nun noch unter einem anderen wichtigen Gesichtspunkt Bedeutung gewinnen.

IX.

Die bisher betrachteten Bemühungen, den Geldvorrat mit dem Geldbedarf in Einklang zu setzen, gingen aus von der Vorstellung, daß der Bedarf an Zahlungsmitteln eine feste Größe sei. Das ist aber bekanntlich nicht der Fall. Aus natürlichen, volkswirtschaftlichen und rechtlichen Gründen unterliegt der Bedarf an Zahlungsmitteln vielmehr zahlreichen und starken Schwankungen. Die Natur schafft sie infolge des Saisoncharakters des auch noch heute wichtigsten aller Gewerbe, der Landwirtschaft; die Einbringung und Bewegung der Ernte ruft regelmäßige große Steigerungen im Zahlungsmittelbedarf

[1] Helfferich, Zur Erneuerung des deutschen Bankgesetzes. Leipzig, 1899, S. 89.

[2] Helfferich a. a. O.

[3] Frankfurter Zeitung vom 12. Dezember 1907.

hervor. Diese sind im ganzen um so beträchtlicher, je mehr die Naturalwirtschaft verlassen und die Arbeitsteilung in einem Volke entwickelt ist, und wachsen im einzelnen mit der Größe der Ernte. Auch die Rechtsentwicklung wirkt in der gleichen Richtung, indem sie viele Zahlungen jährlich, halbjährlich oder vierteljährlich an bestimmten Terminen fixiert; je mehr Vermögen in die Form von Effekten und je mehr Unternehmungen in die Form der Aktiengesellschaft sich kleiden, um so mehr findet durch die Zins- und Dividendenzahlung solche zeitliche Konzentration statt, und das gleiche Ergebnis wird erzielt, je mehr Personen mit der Ausdehnung der Staatstätigkeit und mit der Entwicklung des privaten Großbetriebes auf Gehalt- und Lohnzahlungen angewiesen werden; nirgends sind die hierdurch hervorgerufenen Bewegungen im Geldbedarf wohl so groß wie in Deutschland. Endlich gesellt die Wirtschaftsentwicklung zu diesen Schwankungen, auf die man am leichtesten wegen ihrer regelmäßigen Wiederkehr sich einrichten kann, mit dem Wechsel der Konjunktur unregelmäßige hinzu, die zwar, weil sie seltener auftreten, für die Organisation des Zahlungswesens im ganzen nicht so wichtig sind, aber dadurch größere Schwierigkeiten bereiten, daß sie sich nicht leicht voraussehen lassen und oft stürmisch eintreten. Auch solcher Wechsel wirtschaftlicher Aufschwungs- und Depressionsperioden ist mit der internationalen Verflechtung des Wirtschaftslebens und der Verdrängung lokaler Kleinbetriebe durch den Großbetrieb stärker geworden.

Alle drei Gründe, die Schwankungen hervorrufen, haben also mit der modernen Entwicklung des Wirtschaftslebens an Bedeutung gewonnen. Ungleich leichter können deshalb heute, als noch vor wenigen Jahrzehnten, Differenzen zwischen Vorrat und Bedarf im Geldwesen eintreten und den Geldwert störend beeinflussen. Ungleich wichtiger, als früher, ist es deshalb auch, bei der Organisation des Zahlungswesens solchen bedenklichen Differenzen vorzubeugen.

Zu dem Zwecke muß, wie der Bedarf an Zahlungsmitteln seine Stabilität verloren hat, so auch der Vorrat an Zahlungsmitteln seiner Stabilität entkleidet werden. Das kann erstens geschehen, indem unmittelbar die Menge der metallenen Zahlungsmittel bald vergrößert, bald verkleinert wird. Das kann zweitens mittelbar dadurch erfolgen, daß mehr Zahlungen mit demselben Vorrat an Zahlungsmitteln bewirkt, also die Umlaufsgeschwindigkeit gesteigert wird. Es kann endlich drittens mit Hilfe der Kreditorganisation durch zeitweise Vermehrung papierener Zahlungsmittel erreicht werden. Während im ersten Falle teuere und volkswirtschaftlich nutzlose Hin- und Rücktransporte von Edelmetall nötig werden und im zweiten Falle Erfolg nur durch einen empfindlichen Druck im Wirtschaftsleben erzielt

werden kann, treten im dritten Fall weder nennenswerte Kosten noch unerwünschte Begleiterscheinungen hervor.

Es ist begreiflich, daß man zunächst ausschließlich die erste Möglichkeit ins Auge faßte. Und zwar glaubte man, wie auch sonst, so auch hier auf besondere Veranstaltungen verzichten zu können, da von selbst im natürlichen Verlauf der Dinge die Harmonie zwischen Vorrat und Bedarf sich herstelle. Denn wenn zu wenig Geld vorhanden ist, dann steigt — so lehrte man — der Geldwert und sinken entsprechend die Preise; die niedrigeren Preise erleichtern die Ausfuhr und erschweren die Einfuhr, gestalten also die Zahlungsbilanz günstiger und lassen infolgedessen Gold so lange ins Inland fließen, bis das natürliche Gleichgewicht in Vorrat und Bedarf wieder hergestellt ist. Derselbe Prozeß in umgekehrter Richtung vollzieht sich, wenn der Vorrat über den Bedarf hinausgeht.

Dieser einfachste und primitivste Anpassungsprozeß verläuft allerdings in der Wirklichkeit nicht so glatt, wie es nach der Theorie erscheinen möchte. Er versagt bei kleinen Differenzen zwischen Bedarf und Vorrat; dann verliert sich die Wirkung in der langen komplizierten Kette der Einzelglieder. Er versagt auch, wenn Bedarfsänderungen schnell einander folgen; dann fehlt es an der nötigen Zeit, um sich durchsetzen zu können. Auch wird man nicht bestreiten können, daß die Kontinuität der Einwirkung oft durch stärkere Kräfte unterbrochen wird; so wird die Einwirkung auf die Warenpreise durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage der Ware selbst, so die Einwirkung auf Einfuhr und Ausfuhr durch den sachlichen Bedarf des Auslandes an den betreffenden Gütern oft völlig ausgeschaltet. Man darf deshalb folgern, daß dieser Ausgleichsmechanismus nur funktioniert, wenn im Zahlungswesen eines Landes beträchtliche Differenzen von einiger Dauer zwischen Vorrat und Bedarf eintreten. Je schwieriger und kostspieliger der Bezug des Goldes aus dem Ausland sich gestaltet, um so größer und dauerhafter werden diese Differenzen sein müssen. Die Kostspieligkeit des Goldbezugs ist aber vor allem von der Länge des Goldtransports und der Größe der Goldnachfrage abhängig. Es ist daher begreiflich, daß ein solcher Ausgleich von Bedarf und Vorrat auf dem primitiven Wege der Mengenänderung am leichtesten dort vorkommt, wo auch starke Differenzen nur verhältnismäßig geringe Goldmengen erfordern und sichere Goldbezugsquellen in der Nähe sind.

Das ist in Dänemark und Schottland der Fall. Die Nationalbank in Dänemark ist regelmäßig zu bestimmten Zeiten genötigt, „eine entsprechende Menge Metall aus dem Auslande herbeizuschaffen, um es wieder fortzuschicken, wenn der Umsatz seinen normalen Umfang

wieder angenommen hat".[1] Und Schottland bewirkt gleichfalls in seinem Zahlungswesen solche Anpassung des Vorrats an den Bedarf im wesentlichen von außen, und zwar mit Hilfe der Bank von England, was für diese um so unangenehmer oft ist, als diese schottische Goldentziehung, die sie durch eine Notenausgabe in Schottland nicht kompensieren kann, meist mit einer Zunahme des Geldbedarfs auch in England zusammenfällt.[2] Doch diese dänischen und schottischen Goldbewegungen tragen in der Hauptsache nur einen lokalen Charakter; denn die Kleinstaaten, von denen sie ausgehen, nehmen den großen Staaten gegenüber, von denen sie Gold beziehen, wirtschaftlich im wesentlichen nur die Stellung einer Provinz ein. Deutlicher treten solche Goldbewegungen in ihrer Eigenart erst hervor, wenn Entfernungen und Mengen wachsen. Dann muß zur Überwindung der Widerstände schon eine ungewöhnlich empfindliche und andauernde Differenz zwischen Bedarf und Vorrat an Zahlungsmitteln vorhanden sein. Das war insbesondere in den 90er Jahren der Fall in Südafrika; wenn dieses größte Goldausfuhrland der Erde in zwei Jahren 5850000 Pfd. St. Gold aus London importierte, so geschah das infolge Steigerung seines Goldbedarfs.[3] Und im größten Maßstab hat unter starkem Druck ein solcher primitiver Ausgleichsprozeß in den letzten Jahren im Zahlungswesen der Vereinigten Staaten sich vollzogen;[4] in zwei Monaten sind rund 445 Mill. Mk. Gold über den atlantischen Ozean geschifft worden, um Bedarf und Vorrat an Zahlungsmitteln in den Vereinigten Staaten in Einklang miteinander zu bringen.

Diese rohe Art des Differenzausgleichs bildet heute eine Ausnahme. Sie führt zu widerstreitenden Goldbewegungen, die vom Standpunkt der Gesamtheit aus nur als Verschwendung bezeichnet werden können, und überträgt die wirtschaftlichen Störungen vom eigenen Lande auch noch auf das fremde Land, aus dem das zum Ausgleich nötige Gold bezogen wird. Der Vergrößerung der Menge des Goldes entspricht aber, wie wir gesehen haben, eine Beschleunigung seines Umlaufs. Sie wirkt ausgleichend einmal in den vielen kleinen Schwankungen, die im Verhältnis von Bedarf und Vorrat der Zahlungsmittel einzutreten pflegen. Diese sehr bewegliche Größe der Umlaufsgeschwindigkeit hebt den Einfluß kleiner Bedarfsschwankungen alsbald und völlig auf. Aber auch bei einer starken Steigerung des Bedarfs bietet die Umlaufsgeschwindigkeit ein ausreichendes Abhilfsmittel dann, wenn

[1] Scharling a. a. O. S. 30.

[2] Das Verhältnis der Privatnotenbanken zur Reichsbank hat hiermit einige Ähnlichkeit.

[3] Friedrich Koch a. a. O. S. 45.

[4] Vgl. den vorstehenden Aufsatz.

die Zuwachsmenge an Zahlungen nicht unregelmäßig über einen längeren Zeitraum sich verteilt, sondern auf einen bestimmten Zeitpunkt sich konzentriert. Dann ermöglicht die schnelle Aufeinanderfolge vieler Zahlungen ohne Schwierigkeiten eine Beschleunigung des Umlaufs. Das ist der Fall bei der Konzentration der Zahlungen auf die Zeit der Quartalswende. Hier ist vielfach auf diesem zweiten Wege am zweckmäßigsten und wirksamsten Abhilfe zu schaffen. Doch dieses Mittel versagt in anderen, vielfach noch wichtigeren Fällen.

Da hat die moderne Organisation des Zahlungswesens einzusetzen. Man kann es geradezu als ihre wichtigste Aufgabe bezeichnen, dem Zahlungswesen Anpassungsfähigkeit an den stark wechselnden Bedarf zu verleihen, es elastisch zu gestalten. Es ist einleuchtend, daß das im vollkommensten Maße erreicht wird, wenn das Zahlungswesen mit dem Bedarf an Zahlungsmitteln in unmittelbaren ursächlichen Zusammenhang gebracht wird. Das kann durch das Banknotenwesen geschehen. In Deutschland ist das bekanntlich geschehen, und zwar dadurch, daß wir die Banknoten auf die Warenwechsel basierten, deren Menge ja mit der Intensität des Wirtschaftslebens zu- und abnimmt.[1] Mittels des Diskontgeschäfts werden an Stelle der zinstragenden Warenwechsel, die nur beschränkt umlaufsfähig sind, weil sie auf stets verschiedene individuelle Beträge lauten und in ihrer Gültigkeit zeitlich begrenzt sind und in ihrer Güte vom Kredit zahlreicher Privatpersonen abhängen, Banknoten ausgegeben, die von einer allgemein bekannten, halb öffentlichen Anstalt in großen Mengen auf stets die gleichen runden Beträge ohne zeitliche Beschränkung ausgestellt werden und deshalb eine weit umfassendere, dem Metallgeld ähnliche Umlaufsfähigkeit besitzen. Mit der Einlösung der diskontierten Wechsel findet dann ein Umtausch in umgekehrter Richtung statt: die Banknoten — oder statt ihrer Bargeld — strömen zurück zur Reichsbank.

Wenn das Geld richtig definiert wird als „eine Anweisung auf Gegenleistungen für Vorleistungen", dann entspricht eine Banknote, die auf den akzeptierten Warenwechsel gegründet ist, diesem Begriff in vollkommenem Maße, da sie Leistung und Gegenleistung eng miteinander verknüpft und nach vermittelter Gegenleistung aus dem Umlauf regelmäßig wieder verschwindet. Durch eine solche mittels des Warenwechsels hergestellte organische Verbindung der Banknotenausgabe mit dem Wirtschaftsleben wird es somit erreicht, daß die Menge der umlaufenden Zahlungsmittel dem wechselnden Bedarf an Zahlungsmitteln automatisch sich anpaßt. Je vollkommener das geschieht, um so mehr ist es ausgeschlossen, daß das Geld selbst die

[1] Vgl. den vorstehenden Aufsatz S. 5 und 6.

Preise beeinflussende Wertänderungen erleidet, und um so mehr wird die Preisbildung allein durch die Gestaltung von Angebot und Nachfrage auf dem Warenmarkt bestimmt werden. Damit ist aber aus der Banknote, von der man einst nicht ohne Grund befürchtete, daß sie Krisen hervorrufe, das wichtigste Krisenverhütungs- und Krisenabhilfsmittel gemacht worden. Die auf den akzeptierten Warenwechsel gegründete Banknote bezeichnet Bendixen[1] nicht mit Unrecht als „klassisches Geld".

Solche Banknoten kennt England nicht. Die Noten der Bank von England sind vielmehr — wie wir schon gesehen haben — etwas durchaus anderes. Schon äußerlich insofern, als sie nicht in sich gleichwertig und einheitlich sind, wie die der Reichsbank. Sie zerfallen vielmehr nicht nur, wie man gewöhnlich lehrt,[2] in zwei, sondern sogar drei verschiedene Arten:

1. Noten mit voller Bardeckung; ihre Zahl ist natürlich unbegrenzt; diese „gedeckten" Noten sind nichts anderes als Repräsentanten ruhenden Goldes und steigern höchstens die Umlaufsgeschwindigkeit desselben.
2. Ihnen stehen gegenüber die Noten, für die tatsächlich eine realisierbare Deckung überhaupt nicht vorhanden ist. Sie können mit Recht „ungedeckte Noten" genannt werden. Ihr Betrag ist beschränkt auf 11015100 Pfd. St.
3. Zwischen beiden in der Mitte stehen die Noten, die zwar auch eine Bardeckung, aber nicht jede realisierbare Deckung entbehren; sie finden jedoch in den Staatsschuldverschreibungen, die für sie hinterlegt sind, keine „bankmäßige" oder liquide Deckung. Ihre Zahl darf gegenwärtig 7434900 Pfd. St. nicht übersteigen.

Infolge dieser Zusammensetzung entbehrt das englische Bankwesen, wie es der Absicht der Schöpfer der Peelsakte ja auch durchaus entspricht, bekanntlich der Elastizität. Der Grund dieses Mangels wird aber regelmäßig zu einseitig in der Kontingentierung der nicht bar gedeckten Noten gesucht. Er liegt tatsächlich in zweierlei. Erstens in dem Grundmangel der Organisation, daß das englische Banknotenwesen nicht mit dem Wirtschaftsleben in organische Verbindung gebracht worden ist. Es steht vielmehr seiner gesetzlichen Regelung nach nur mit der Finanzverwaltung Englands in Zusammenhang. Diese Organisation stellt also nicht nur keine Verbindung her zwischen dem Geldbedarf und Geldvorrat des Landes, sondern sie macht künstlich

[1] Bendixen, Das Wesen des Geldes. Leipzig 1908, S. 31ff.

[2] Vgl. z. B. Schmoller, Grundriß. S. 683; Conrad, Grundriß. Bd. I, 5. Aufl., S. 201.

solche Verbindung sogar unmöglich. Das ist der Grundmangel, und er läßt sich heute kaum noch beseitigen. Es kommt hinzu, aber eigentlich doch nur als ein Grund zweiter Ordnung, die starre Kontingentierung der nicht bar gedeckten Noten. Sie kann gesetzlich beseitigt werden und ist ohne Gesetzesänderung tatsächlich bereits beseitigt worden. Das ist einmal dadurch geschehen, daß das englische Volk heute gegenüber der Frage der Suspendierung der Bankakte im wesentlichen eine andere Stellung als früher einnimmt. Früher rief jede Annäherung der Notenausgabe an die Kontingentsgrenze bekanntlich größte Aufregung hervor. Heute weiß man, daß die Regierung „im Notfalle eine zeitweise Überschreitung der festgelegten Grenze sanktionieren würde“.[1] „Das Bewußtsein, daß der Bankakt nötigenfalls suspendiert wird, — sagt Scharling[2] — hat die größte ihm anhaftende Mißlichkeit fortgenommen.“

Im selben Sinne, doch wohl noch stärker wirkt aber die neuere Praxis der Bank von England. Seit mehr als einem Jahrzehnt hält sie nämlich in der „Reserve“ des Banking Department, die als Deckung für das gewaltig angewachsene Depositengeschäft der Bank und damit für den Scheckverkehr des ganzen Landes dient,[3] mindestens so viele Banknoten, wie dem „Kontingent“ entsprechen. Das hat eine doppelte Bedeutung.

Erstens wird durch dieses Verfahren, das die gedeckte und nicht die ungedeckte Notenmenge zum festen Betrag macht, dem englischen Banknotenwesen noch eine gewisse Elastizität verliehen.[4] Es kann immer eine beträchtliche Menge von Banknoten ausgegeben werden, ohne daß volle Golddeckung für sie beschafft zu werden braucht. Damit ist man in der Anpassung des Geldvorrats an den Geldbedarf nicht mehr ausschließlich auf den Goldhandel angewiesen und insbesondere für außergewöhnliche Fälle, in denen auf die Hilfe des Goldhandels nicht sicher zu rechnen ist, wie z. B. in einem Kriege, eine wertvolle Vorsorge getroffen worden.

---

[1] Jaffé a. a. O. S. 167, 102. In Dänemark und Norwegen, wo man im allgemeinen die englische Banknotengesetzgebung nachgeahmt hat, ist das sogar gesetzlich bestimmt worden. Die Dänische Nationalbank darf „ohne jede Autorisation im Falle der Not von den vorgeschriebenen Regeln abweichen und hat sogar einen Monat Frist, ehe das gesetzmäßige Verhältnis wieder hergestellt zu sein braucht“. So ist hier gesetzlich ein Sicherheitsventil geschaffen worden, das in England praktische Geschäftseinsicht im Gegensatz zum Gesetz zu schaffen sucht. Vgl. Scharling a. a. O. S. 287, 294.

[2] Scharling a. a. O. S. 156.

[3] Das allwöchentlich veröffentlichte prozentuale Verhältnis dieser „Reserve“ zu den „Liabilities“ bezieht sich nicht — wie Scharling a. a. O. S. 364 annimmt — auch auf die Banknoten.

[4] Das entspricht der ursprünglichen Absicht der Peelschen Bankakte, wie sie im § 2 zum Ausdruck kommt; vgl. Scharling a. a. O. S. 362.

Die Bedeutung dieser Geschäftspraxis geht aber sehr viel weiter. Die Stellung der nicht bar gedeckten Noten im englischen Wirtschaftsleben ist gerade das Umgekehrte von dem geworden, was ursprünglich beabsichtigt war. Man hatte das Kontingent bemessen nach der Menge von Noten, von denen man annahm, daß sie stets im Verkehr sich halten würden, und nach den gesetzlichen Bestimmungen wäre es theoretisch möglich gewesen, daß für die gesamte ausgegebene Notenmenge, wenn sie das Kontingent nicht überschritt, überhaupt keine Bardeckung vorhanden war. Das Gegenteil ist heute in Wirklichkeit der Fall. Nur voll in bar gedeckte Banknoten der Bank von England sind seit 1893 noch im Umlauf.[1] Die nicht bar gedeckte Note, d. h. also die Banknote als eigentliches Kreditpapier überhaupt, ist gewissermaßen dem Depositen- und Scheckverkehr geopfert worden. Seit zwei Jahrzehnten bereits ist dieser bei der Bank von England — wie wir schon gesehen haben — wichtiger als das Banknotengeschäft.[2] Damit trat infolge des „Einreservesystems" die Depositendeckungsfrage so gebieterisch in den Vordergrund, daß man sich gewissermaßen von dem alten Beunruhigungsobjekt der Notendeckungsfrage ganz befreien mußte. Sie ist künstlich aus der Politik der Bank von England gleichsam ausgeschieden worden. Nur der Depositen- und Scheckverkehr ist heute für sie maßgebend. In den letzten zehn Jahren hat die Bank von England die Deckung ihrer Depositen durchschnittlich auf rund 48 % gehalten, und drohte die Reserve einmal erheblich darunter zu sinken, „so wirkte sie dem stets mit den schärfsten Maßregeln entgegen".[3]

---

[1] Die Metalldeckung der Noten der Bank von England betrug durchschnittlich:

1891—1895	116,7 %	1906	117,5 %
1896—1000	129,9 %	1907	120,5 %
1901—1905	121,4 %		

Danach kann man doch nicht wohl noch sagen, wie Jaffé a. a. O. S. 103 tut „Es sind jederzeit 18450000 Pfd. St. Noten im Umlauf, gegen die keinerlei Bardeckung vorhanden ist."

[2] Seit 1888 sind die täglich fälligen privaten Guthaben der Bank von England größer als ihr Notenumlauf. Es betrugen durchschnittlich in Mill. Mk.:

	Privatdepositen	Notenumlauf
1891—1895	679,3	523,4
1896—1900	852,3	565,6
1901—1905	844,3	592,4
1906	889,5	590,2
1907	912,6	591,3

[3] Arnold a. a. O. Vgl. auch Lexis in der Woche vom 2. November 1902: „Sie geht schon mit Diskonterhöhung vor, wenn die Reserve auf 45 bis 46 % der Depositensumme sinkt."

X.

Die geschilderte englische Entwicklung wäre als ein Fortschritt gegenüber der deutschen zu bezeichnen, wenn die Ansicht richtig wäre, die im Banknotenwesen ein früheres und niedrigeres, im Scheckwesen ein höheres Stadium der Entwicklung erblickt. Es fragt sich daher, ob der Scheck in derselben Weise einem Zahlungswesen Elastizität zu verleihen vermag, wie das bei der Banknote der Fall ist.

Elastizität kann ein Zahlungswesen, von der Umlaufsgeschwindigkeit abgesehen, nur besitzen, soweit es auf Kredit beruht; die Banknote kann sie also nur vermitteln, soweit sie nicht bar gedeckt ist, der Scheck nur, soweit er auf einem kreditierten Guthaben gegründet ist oder Überziehung gestattet. Die Güte des Kredits ist also in letzter Linie für den Grad der Elastizität entscheidend. In dieser Beziehung bestehen heute zwischen Banknoten und Schecks große Unterschiede.

Bei der Ausstellung von Banknoten handelt es sich heute in den europäischen Kulturstaaten im allgemeinen um ein großes, allgemein bekanntes Institut; dieses besitzt selbst eine Finanzkraft ungewöhnlicher Art; die Bank von England ist mit ihren 297,3 Mill. Mk. (14 553 000 Pfd. St.) Grundkapital und 61,3 Mill. Mk. (3 000 000 Pfd. St.) Reserven die größte Bank nicht nur Englands, sondern der Welt; die Deutsche Reichsbank mit ihrem Grundkapital von 180 Mill. Mk. und 64,8 Mill. Mk. Reserven wird in Deutschland nur von der Deutschen Bank übertroffen, die neben 200 Mill. Mk. Grundkapital noch 100 Mill. Mk. an Rücklagen Ende 1907 aufzuweisen hatte.[1]

Wichtiger noch ist die Stellung, die die Zentralnotenbank sowohl Staat als auch Publikum gegenüber einnimmt. Sie ist überall eine Ausnahmestellung, wenn sie auch im einzelnen bekanntlich sehr verschieden ist. Überall sind es die Notenbanken, die im Gegensatz zu anderen Banken eingehende gesetzliche Regelung gefunden haben. Überall steht daher auch die Autorität des Staates in gewissem Maße hinter diesen Banken, die meist die Zahlungsgeschäfte ihres Staates in der Hauptsache übernommen haben, wenn auch weit wirksamer und unmittelbarer hinter der Reichsbank und der Bank von Frankreich, als hinter der Bank von England. Überall sind besondere Kontrolleinrichtungen und Kontrollmaßregeln geschaffen worden, wenn auch hier wieder in stärkerem Maße bei den beiden Festlandsbanken

[1] Wenn Heiligenstadt, Der deutsche Geldmarkt, in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung 1907, S. 1558 sagt, daß das Grundkapital der Reichsbank „dasjenige aller anderen Notenbanken überragt", so ist das doch nur richtig, wenn er vom Grundkapital der Bank von England die dauernde Staatsschuld von 225 Mill. Mk. abzieht.

als bei der Zentralnotenbank des englischen Inselreichs. Überall ist das Prinzip der Publizität bei diesen Banken stärker zur Durchführung gebracht worden als bei anderen Unternehmungen, wenn auch in dieser Beziehung noch einiges zu wünschen übrig bleibt, in erster Linie in England (Bankers Balances), aber auch in Deutschland (Goldbestand).

Alles zusammen hebt die Zentralnotenbank aus dem Wirtschaftsleben eines Landes mächtig hervor; keine anderen Institute bieten so viele und offensichtliche Garantien der Sicherheit wie sie; und wenn es heute auch kaum zweifelhaft sein kann, daß infolge des „Einreservesystems" die Bank von England weniger Sicherheit bietet als die Reichsbank, so hat doch bis heute in England der Ausdruck „safe as the Bank of England" seine sprichwörtliche Bedeutung behalten. Was die Reichsbank insbesondere anlangt, so kann man von ihr sagen, daß nur größte Mißwirtschaft, wie sie bei den zahlreichen Kontrollen kaum denkbar ist, und eine schwere Notlage des Staates, welche dazu zwingt, die auch in dieser Beziehung nirgends wirksamer als in Deutschland errichteten Schranken zu durchbrechen, ihre Zahlungsfähigkeit gefährden kann.[1] Das Höchste, das an Kreditwürdigkeit geleistet werden kann, ist jedenfalls heute bei den Zentralnotenbanken der führenden Kulturstaaten geleistet. Auf diesen Kredit von außergewöhnlicher Art, auf den schließlich der des ganzen Landes sich stützt und der aushelfen muß, wo er sonst versagt, sind die Banknoten gegründet.

Anders der Scheck. Hier fehlt die eindrucksvolle Einheitlichkeit, die die Frage nach der Kreditwürdigkeit des Ausstellers geradezu ausschaltet. An die Stelle des Kredits eines großen bevorzugten Instituts tritt hier der unendlich verschiedene und zeitlich schwankende Kredit einer unübersehbaren Menge von Privaten. Stets ist hier daher Vorsicht geboten, und aus dieser nötigen Vorsicht erwächst in Zeiten der Erregung gar leicht lähmendes Mißtrauen. Dann gehen die Schecks nicht mehr von Hand zu Hand und werden also in ihrer Umlaufsgeschwindigkeit, die regelmäßig an sich bereits nicht groß ist, verringert. Gleichzeitig schwindet aber auch die Kreditnatur des Schecks in weitgehendem Maße; denn die Guthaben werden, soweit sie auf Kredit beruhen, vielfach eingeschränkt und Überziehungen werden weniger oder gar nicht mehr gestattet. So wird der Scheck gerade dann, wenn ein Bedürfnis nach Elastizität im Zahlungsverkehr hervor-

[1] So sagt auch Knapp, Staatliche Theorie des Geldes. Leipzig 1905, S. 333, daß die Reichsbank „gar nicht in Gefahr geraten kann, ihre Zahlungsfähigkeit zu verlieren — es sei denn, daß der Staat ihren Betrieb stört, wie es in Zeiten der Not zu geschehen pflegt".

tritt, zum bloßen Repräsentanten ruhender Barmittel degradiert, und in solcher Eigenschaft kann er ebensowenig Elastizität vermitteln, wie das bei voll in bar gedeckten Noten möglich ist. Ja selbst als Repräsentant baren Geldes kann er gegen früher Einbuße erleiden, insofern als das allgemeine Schwinden des Vertrauens zu Zurückziehungen von Depositen, die als Grundlage des Scheckverkehrs dienten, Anlaß gibt. Statt die Zahlungsmittel, wenn es not tut, zu mehren, mindert sie der Scheck vielfach.[1]

Das zeigt sich am deutlichsten dort, wo die Wirkungen des Scheckwesens nicht durch ein leistungsfähiges Notenbankwesen durchkreuzt werden. Das ist der Fall in den Vereinigten Staaten, die den Scheckverkehr aufs vollkommenste entwickelt haben und zugleich das einzige große Kulturland darstellen, das keine Zentralnotenbank besitzt. Wie das Scheckwesen, allein auf sich angewiesen, in kritischen Zeiten versagt, haben die Vereinigten Staaten uns schon oft, am lehrreichsten im Jahre 1907, gezeigt. Wochenlang sind fast im ganzen Lande Schecks nur unter Abzug eines beträchtlichen Goldagios eingelöst worden, ja waren sie überhaupt zu Zahlungen nicht zu verwenden; und zum Denken gibt es Anlaß, daß, während der Scheck völlig versagte, die Banknote, trotz ihrer höchst mangelhaften Regelung, ihren Charakter als Zahlungsmittel in solchem Maße unbeeinträchtigt beibehielt, daß sie sogar ebenso, wie Münzgeld, zum Gegenstand des „Hoarding" (Thesaurirens) gemacht wurde.[2]

Soweit die verbreitete kritiklose Bewunderung der eigenen Institutionen dem nicht entgegensteht, hat man in den Vereinigten Staaten begreiflicherweise auch theoretisch eingesehen, daß bei der Lösung der wichtigen Aufgabe, ein Zahlungswesen elastisch zu machen — und nirgends kann man die große Bedeutung dieser Aufgabe besser erkennen, als auf amerikanischem Boden — ein noch so hoch entwickeltes Scheckwesen nicht ein gesundes Banknotenwesen zu ersetzen vermag.[3]

---

[1] Sehr richtig kommt auch Schinkel, Reichsbank und Giroverkehr. Hamburg 1896, S. 12 zu dem Schluß: „Der Scheck würde in kritischen Zeiten als Umlaufsmittel alsbald verschwinden, und es müßte dafür seitens der Reichsbank Ersatz durch Banknoten geschaffen werden." Ebenso sagt Scharling a. a. O S. 364 von den englischen Krisen, die zur Suspension der Peelschen Bankakte führten: „Das, was man vermißte, waren Noten, welche die Forderungen des Verkehrs befriedigen konnten, indem sie an Stelle der sonst zirkulierenden Kreditmittel traten, zu welchen man nun das Vertrauen verloren hatte."

[2] Vgl. den vorstehenden Aufsatz S. 23.

[3] So sagt z. B. Kemmerer, Money and Credit Instruments in their relation to prices. New York 1907, p. 84:

Where business confidence is high, there is a comparatively large can-

Das ist der Fall auch noch aus einem anderen Grunde. Wie das Scheckwesen sich nicht immer natürlich-automatisch dem wechselnden Bedarf an Zahlungsmitteln anpaßt, so macht es auch in seiner Gesamtheit eine Beeinflussung durch den Menschen unmöglich. Da Banknoten vom Zahlungspflichtigen selbst und in Ländern mit modernem Banknotenwesen im wesentlichen von einer Zentralstelle aus ausgegeben werden, ermöglichen sie eine weitgehende Einwirkung, die vor allem in der Diskontpolitik zum Ausdruck kommt. Mit Hilfe der Banknoten kann ein regulierender Einfluß von größter volkswirtschaftlicher Tragweite auf das Zahlungswesen ausgeübt werden. Auch das fällt fort bei Schecks, bei denen jede Einheit in der Ausstellung fehlt und eine Initiative von den zur Zahlung verpflichteten Banken nicht ausgeübt werden kann. Der Scheckverkehr widerstreitet einem regelnden Eingriff. Bei ihm steht man hilflos der Entwicklung gegenüber, und schon dieses Bewußtsein der Hilflosigkeit kann einen weiter verschlimmernden Einfluß ausüben. Hier ist somit ein wichtiges und mit der Entwicklung der internationalen Beziehungen an Bedeutung noch stetig wachsendes Sondergebiet der Banknote vorhanden.

Auch wenn man sonst dem Scheck noch den Vorrang vor der Banknote einräumen wollte, hier fällt der Unterschied so kraß in die Augen, daß auch die moderne Scheckbegeisterung, welche die kritiklose Notenbegeisterung früherer Tage so vielfach abgelöst zu haben scheint, ihn auf die Dauer nicht wird verkennen und leugnen können. Allerdings ist Banknote und Banknote nicht stets und unter allen Umständen dasselbe. Sie ist nicht ein in allen Einzelheiten festgeprägter Begriff. Sie bezeichnet vielmehr in verschiedenen Ländern durchaus Verschiedenes. Was daher für das eine Land aus seinem Banknotenwesen an Schlußfolgerungen gezogen werden kann, gilt noch keineswegs auch für ein anderes. Was von den voll in bar gedeckten Banknoten gesagt werden kann, paßt nicht auf die Banknoten ohne jede Deckung oder auch nur ohne liquide Deckung; was Banknoten, die auf Staatsschuldverschreibungen gegründet sind, kennzeichnet, findet noch nicht auf „bankmäßig“ gedeckte, auf Grund akzeptierter Warenwechsel ausgegebene Banknoten Anwendung.

Erwägt man alles das, dann wird man nicht wohl — wie es unter

---

cellation of indebtedness, or offsetting of checks against checks, within individual banks by book entries, and among banks by the mechanism of the clearing house . . . Where, on the other hand, business confidence is low, people withdraw their deposits from the Banks, cash payments become more frequent, banks become more exacting in regard to securities, and much larger reserves are required to support with safety an even smaller credit structure.

vielen anderen Feiler[1] tut — das „englisch-amerikanische“ Zahlungswesen als etwas Unvermeidliches und unbedingt Erstrebenswertes hinstellen können; dann wird man auch nicht Lexis[2] zustimmen können, es sei „die heutige Geldverfassung Englands als die normale anzuerkennen, wo nur übergedeckte Banknoten und außerdem als Notalgeld nur Scheidemünzen im Umlauf sind“; dann wird man auch nicht mit Thorwart[3] es als unsere Aufgabe betrachten, „den ungedeckten Notenumlauf in Deutschland entbehrlich werden zu lassen“.

Unsere Aufgabe muß es vielmehr in erster Linie sein, statt fremdes Vorbild nachzuahmen, die dargelegten Vorzüge unseres eigenen Zahlungssystems uns zu erhalten und weiter zu entwickeln. Das hat aber zur Voraussetzung, sie richtig zu erkennen. Bisher wird immer wieder die Organisation des deutschen Banknotenwesens nicht nur in ihrer Bedeutung verkannt, sondern auch in wesentlichen Zügen falsch dargestellt. Diese auffallenden Irrtümer erklären sich noch meist durch englische Einflüsse in Praxis und Literatur, die in die Zeit zurückreichen, als unser heutiges deutsches Zahlungswesen überhaupt noch nicht existierte. Sie bewegen sich vor allem in zwei Richtungen.

Einmal wird immer wieder verkannt, daß wir bei unseren Banknoten nicht, wie in England, einen Unterschied in der Deckung kennen; für alle Noten, die ausgegeben werden, gelten vielmehr bei uns dieselben Deckungsvorschriften; alle müssen in vollem Maße gedeckt werden, und zwar zu mindestens einem Drittel in Barmitteln und im übrigen durch Wechsel, die ganz bestimmte Bedingungen erfüllen. Das ist die große Besonderheit der deutschen Regelung des Banknotenwesens. Von ihr sagt Ernst Heinemann z. B. in einem jüngst veröffentlichten Aufsatz über „Das Kontingentierungssystem der Notenbanken“[4] kein Wort; er scheint die Notenausgabe der Reichsbank, von der Notensteuer abgesehen, als „eine durch nichts beschränkte Notenausgabe“ zu betrachten und den wichtigen Zusammenhang von Notenausgabe und Wechseldiskontierung so wenig erfaßt zu haben, daß er noch eine willkürliche, über den Bedarf hinausgehende Steigerung des Notenumlaufs anscheinend für möglich hält. Der mit den englischen Theorien aus England eingeführte Ausdruck „ungedeckte“ Banknoten, der sich ja leider auch im Bankgesetz vom 14. März 1875 findet, richtet eben immer wieder, wie Adolf Wagner schon in seinem System

---

[1] Feiler, Die Probleme der Bankenquete. Jena 1908, S. 27.

[2] Lexis, Die Knappsche Geldtheorie. Conrads Jahrbücher, III. Folge, Bd. 32, S. 545.

[3] Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs. Frankfurt a. M. 1907, S. 12.

[4] Conrads Jahrbücher, III. Folge, Bd. 36, S. 77ff. (Juli 1908).

der Zettelbankpolitik beklagt hat, Verwirrung an. In England gibt es „ungedeckte" Banknoten im wahren Sinne des Wortes, d. h. Banknoten, für die nicht nur keine Bardeckung, sondern überhaupt keine realisierbare Deckung vorhanden ist; in Deutschland dagegen gibt es „ungedeckte" Banknoten im Sinne jeder Deckung entbehrender Banknoten überhaupt nicht; nur Banknoten, die nicht voll in bar gedeckt sind, kommen hier vor. Trotzdem werden solche „ungedeckte" Noten in beiden Ländern, obwohl sie ganz Verschiedenes bedeuten, miteinander verglichen.[1] Und wenn schon der Ausdruck „ungedeckte" Noten für deutsche Ohren irreführend ist, so gilt das natürlich noch mehr für englische, die in erster Linie von der Regelung der englischen Verhältnisse zu hören gewohnt sind. Trotzdem spricht man auch dem Auslande gegenüber im deutschen Banknotenwesen von einer „uncovered" portion of the note circulation,[2] was unvermeidlich irrtümliche Vorstellungen hervorrufen muß.

Zweitens wird immer wieder verkannt, daß die Kontingentsgrenze in beiden Ländern etwas durchaus Verschiedenes bedeutet.[3] In England ist diese Grenze starr, in Deutschland nicht; in England bezeichnet sie ein Verbot und begrenzt das „Notenrecht", in Deutschland ist das keineswegs der Fall; hier hat sie mit dem „Notenrecht" nichts zu tun, sondern besitzt sie ausschließlich eine steuerliche Bedeutung. Trotzdem wird in Deutschland vom steuerfreien Notenkontingent immer wieder als vom „Notenrecht" der Reichsbank gesprochen und sogar gesagt, daß es um dieses Notenrecht „sich für uns in Deutschland bei der Bankfrage hauptsächlich handelt".[4] Ja, der vorhandene wichtige Unterschied verwischt sich sogar bei Scharling.[5] So wenn er von der „gestatteten Grenze" (S. 247) oder der „festen Begrenzung der Noten-

---

[1] Z. B. von Thorwart, Die Bedeutung des Scheckverkehrs. Frankfurt a. M. 1907, S. 2: „England besaß an ungedecktem Notenumlauf zu Ende vorigen Jahres 495 Mill., Deutschland dagegen 1300 Mill. Mk."

[2] In dem Gutachten, das Arthur Salomonsohn im Namen der Diskontogesellschaft dem Special Committee of the Chamber of Commerce of the State of New York am 2. August 1906 erstattet hat; abgedruckt im Report dieses Special Committee vom 4. Oktober 1906, S. 40.

[3] Vgl. z. B. Steller, Die Wendung in der deutschen Gold- und Bankfrage. Köln 1908, S. 179: „Ein sofort wirksames Mittel zur Befriedigung aller berechtigten, d. h. auf guten Wechselforderungen oder guten Pfändern beruhenden Geldanforderungen wäre die Aufhebung der Notengrenze. Dieses Mittel (!) hat bei Geldkrisen die englische Bank wiederholt angewandt und dies hat immer geholfen." Bei unseren 25 Kontingentsüberschreitungen in 1907 stände es allerdings schlimm um uns, wenn die Notengrenze wirklich in Deutschland und England dasselbe bedeutete.

[4] Steller a. a. O. S. 22, 112.

[5] Scharling, Bankpolitik. Jena 1900.

menge“ (S. 248) in Deutschland spricht oder gar es als den „Hauptfehler der Bankordnung“ bezeichnet, daß man in Deutschland „den ungedeckten Notenbetrag absolut fixierte, und zwar ohne näher zu untersuchen, ob die festgesetzte Zahl auch das Rechte träfe, während für die wechselnden und wachsenden Ansprüche des Verkehrs kein Platz offen gelassen wurde, diese also ganz und gar mit Metall befriedigt werden mußten“.[1] Und wenn es auch nicht, wie solche Ausführungen, mit den Tatsachen direkt in Widerspruch steht, so muß es doch auch irreführend im Ausland wirken, wenn man unsere Notensteuer einfach mit „penalty“ übersetzt.[2] Es ist nicht richtig, daß unsere Notensteuer heute „die jeweilige wirtschaftlich berechtigte Höchstgrenze des Notenumlaufs“ oder eine „wirtschaftlich unbedenkliche Maximalhöhe“ (Heinemann) bedeutet. Unter der Herrschaft solcher Ansichten ist es nicht verwunderlich, wenn jede Überschreitung der Kontingentsgrenze so erfolgreich im Ausland zu unseren Ungunsten ausgebeutet werden kann. Auf dieser irrigen Grundlage haben die 25 Kontingentsüberschreitungen im Jahre 1907 eine stärkere Wirkung ausgeübt, als wir bisher erkannt haben.

Denn wenn solche Irrtümer und Schiefheiten in der deutschen Literatur vorkommen, ist es nicht zu verwundern, daß in der ausländischen Literatur selten eine richtige Darstellung sich vorfindet.

Nur drei Beispiele seien aus den hervorragendsten einschlägigen Veröffentlichungen der amerikanischen Literatur angeführt.

Professor Seligman hebt in seinem verbreiteten Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre[3] den Unterschied zwischen dem englischen und deutschen Banknotensystem, sowie die Bedeutung der Kontingentierung und die Art der Notendeckung in Deutschland nicht richtig hervor, wenn er sagt: „In the German banks the uncovered authorized issue was fixed in 1875 at 385 million marks, with an obligation similar to that of England (!), but with these differences: (a) that the reserve for additional (!) notes must be one-third in coin and two-thirds in bills of exchange; and (b) that additional notes may be issued without any covering (!), but subjekt to a tax of 5%.

---

[1] Vgl. auch Scharling a. a. O. S. 24.

[2] Im genannten Gutachten spricht Arthur Salomonsohn von „a penalty on the basis of an interest rate of 5% per annum“. Ja, er gibt eine direkt falsche Darstellung des deutschen Systems, wenn er sagt: „As soon as the Reichsbank has exceeded in its note issue a certain amount (at the present moment 472829000 Mk.) (!), this surplus issue is subject to a penalty on the basis of an interest rate of 5% per annum.“

[3] Seligman, Principles of Economics. 2. Aufl. New York 1906, S. 484.

In ähnlichem Irrtum scheint sich auch sogar der Mann zu befinden, den man als den wärmsten und verständnisvollsten Vorkämpfer für das deutsche System in den Vereinigten Staaten bezeichnen könnte, A. B. Hepburn, der einst Comptroller of the Currency war und heute in der New Yorker Bankwelt eine führende Rolle spielt. Denn er muß bei seinen Landsleuten zum mindesten unrichtige Vorstellungen über die Deckung der deutschen Banknoten erwecken, wenn er in seiner grundlegenden Geschichte der amerikanischen Währung schreibt:[1] „The Reichsbank of Germany at the present time is authorized to issue 470 million marks of uncovered or asset currency. These notes are not issued against coin or bullion, nor is any particular asset or security pledged for their redemption."

Auch Professor Scott macht in seinem beliebten Handbuch des Geld- und Bankwesens[2] einen Unterschied zwischen der Versorgung des Krisen- und des Erntebedarfs an Zahlungsmitteln, der in Deutschland nicht existiert, und gibt dadurch auch eine falsche Vorstellung vom deutschen Banknotenwesen, wenn er schreibt: „In Germany, where ample provision is made for the expansion of note issues in times of crisis, the limit of the uncovered issues is so low that nearly the full quota is in circulation all the time, and any increase to correspond with the seasonal fluctuations in the currency is thus rendered impossible (!).

Was England anlangt, so will ich mich darauf beschränken, eine Äußerung der heutigen ersten Bankautorität des Unterhauses, C. H. Holden, anzuführen. Er verwirft das deutsche System in einem vielbeachteten Brief im Standard vom 14. Juli 1906 mit den Worten: „This currency is insufficient, because every quarter the amount of the notes increases beyond the legal issue (!), and they have, during those periods, to adopt the expedient of an over-issue. Interessant, wenn auch nicht günstig für uns ist auch die Erklärung, die Holden dafür, daß wir mit einem angeblich so unvollkommenen System auskommen können, anführt: „Because they (in Germany) have the means of preventing an efflux of gold, whereas we in this country, in order to maintain our international position, place no difficulty or at most an unimportant difficulty in the way of an export of gold."

---

[1] Hepburn, History of Coinage and Currency in the United States and the Perennial Contest for Sound Money. New York 1903, S. 428.

[2] Scott, Money and Banking. An Introduction to the study of modern currencies. New York 1903, S. 216; vgl. auch S. 200 und 202.

XI.

Wie erklärt sich diese auffällige Fülle an irrtümlichen und mißverständlichen Darstellungen? Gewiß ist die deutsche Regelung des Banknotenwesens komplizierter als die irgend eines anderen Landes; aber diese Kompliziertheit allein reicht zur Erklärung nicht aus. Das Irrationelle, das in der Organisation des deutschen Banknotenwesens enthalten ist, muß vielmehr als Hauptquelle des Irrtums und des Mißverständnisses bezeichnet werden. Dieses Irrationelle besteht in der Vereinigung der betrachteten Methoden der Notenbeschränkung — der ziffernmäßigen und der geschäftsmäßigen — wie sie in der widerspruchsvollen Halbheit des sogenannten „Prinzips der indirekten Kontingentierung mittels Notensteuer“ zum Ausdruck kommt.

Die Unmöglichkeit, ein Kontingent den tatsächlichen Bedürfnissen richtig anzupassen, bleibt natürlich dieselbe, auch wenn die Bedeutung des Kontingents verändert wird. Wie die Festsetzung eines „absoluten“ Kontingents, das die Peelsche Bankakte kennt, den Charakter des Willkürlichen nie abstreifen kann, so ebensowenig die eines „indirekten“ Kontingents, wie wir es in unserem Notenbankwesen noch heute besitzen. Zu der jeder Kontingentierung somit zugrunde liegenden unbefriedigenden Unklarheit kommt bei der Notensteuer noch der prinzipiell falsche Gedanke hinzu, als ob Gewinnrücksichten für die Reichsbank in letzter Linie bestimmend wären. Daher ist auch diese Art der Regelung von Anfang an auf Widerspruch gestoßen; auch Ludwig Bamberger hat sie bekanntlich bei Beratung des Bankgesetzes bekämpft.

Damals aber konnte diese Notensteuer noch als unentbehrlich bezeichnet werden. Denn es handelte sich im Deutschen Reich zur Zeit des Erlasses des Bankgesetzes noch um 33 Notenbanken. Wollte man das zerfahrene deutsche Banknotenwesen ordnen, dann mußte man auch die Konkurrenz der Notenbanken untereinander einigermaßen regeln. Das war aber nur durch territoriale quantitative Abgrenzung möglich. Die territoriale Abgrenzung stand mit dem Einheitsgedanken des neuen Deutschen Reiches im Widerspruch; sie mußte nur als Notbehelf in partikularistischen Ausnahmefällen dienen. Die quantitative Abgrenzung durch absolute Beschränkung des Notenumlaufes war wohl in Einzelfällen anwendbar, aber nicht allgemein als Konkurrenzregulierungsprinzip zu gebrauchen, weil die Reichsbank selbst aus guten Gründen solcher Einschnürung widerstrebte. So blieb nur der wenig befriedigende Kompromiß übrig, den das auf Michaelis zurückgehende „Prinzip der indirekten Kontingentierung“ darstellt. Was damals nötig war, ist aber heute überflüssig geworden. Denn

die Privatnotenbanken haben ihre Bedeutung im gesamten Banknotenwesen Deutschlands bekanntlich fast ganz verloren; ihre Zahl ist auf vier zurückgegangen; ihr durchschnittlicher Notenumlauf beträgt noch nicht ein Zehntel des Notenumlaufs der Reichsbank.[1] Schon hierdurch hat die Kontingentierung an Bedeutung viel eingebüßt. Das ist aber um so mehr der Fall, weil zwar nicht alle,[2] aber doch drei von den vier Privatnotenbanken auch auf einen absoluten Betrag ihrer Notenausgabe beschränkt sind;[3] und da die Ziffern dieser absoluten Kontingente nur unbedeutend sind im Vergleich mit der gewaltig angewachsenen Notenausgabe der Reichsbank, so dürfte eine Konkurrenzregulierung auf dieser Grundlage heute nicht mehr unmöglich sein, zumal da die Beseitigung des hinter dem absoluten um mehr als die Hälfte zurückbleibenden steuerfreien Kontingents ja einen Gewinn für die Privatnotenbanken mit sich bringen würde. Allerdings ist dieser in dem Fortfall der Notensteuer bestehende Gewinn nicht groß;[4] denn die Privatnotenbanken nehmen bei Überschreitungen ihres steuerfreien Kontingents, wie sie besonders am Ende eines jeden Monats leicht vorkommen, alsbald Rediskontierungen bei der Reichsbank vor. Durch solche Rediskontierungen wälzen sie die Notensteuer gewissermaßen von sich auf die Reichsbank ab, woraus für diese eine unangenehme Erschwerung ihrer Lage erwachsen kann. So kommt die Notensteuer eigentlich nur noch für unsere Zentralnotenbank in Betracht. Für sie hat sie aber etwas Widersinniges insofern, als Reichskasse und Reichsbank nicht in derselben Weise, wie Reichskasse und Privatnotenbank zueinander stehen. Bei der Privatnotenbank stellt die Notensteuer in ihrem vollen Betrage eine Neueinnahme des Reichs dar; da aber von dem Gewinn der Reichsbank mehr als die

---

[1] Im Jahre 1907: 141968000 Mk. gegenüber 1478783000 Mk. bei der Reichsbank.

[2] Wie Knapp, Staatliche Theorie des Geldes S. 335, meint.

[3] Es betragen:

	das absolute Kontingent	das steuerfreie Kontingent	der durchschnittl. Umlauf in 1906
Bayrische Notenbank . . .	70000000	32000000	61855200
Sächsische Bank zu Dresden	unbeschränkt	16771000	39951300
Badische Bank	27000000	10000000	20908200
Württembergische Notenbank	25714200	10000000	23128400

[4] In 1907, in dem die Reichsbank eine Notensteuer zu entrichten hatte, die in der Höhe von 5,6 Mill. Mk. größer war als im ganzen Jahrfünft 1901 bis 1905, hat die Bayrische Notenbank nur 8305 Mk., die Sächsische Bank zu Dresden nur 3857 Mk. Notensteuer gezahlt.

Hälfte dem Reiche zufließt,[1] so stellt bei der Reichsbank die Notensteuer zum großen Teil nur eine Titeländerung einer Reichseinnahme dar.

Mehr noch als diese Veränderungen sprechen für die Abschaffung der Notensteuer andere Gründe.

Es darf als Tatsache bezeichnet werden, daß die Notensteuer auf die Politik der Reichsbank, obwohl sie angeblich ein Warnungszeichen für die Bank wie für das Publikum sein soll, einen Einfluß bisher erfreulicherweise nicht ausgeübt hat. Das ist auch für die Zukunft anzunehmen, wenn auch nicht zu verkennen ist, daß die Gefahr solcher Beeinflussung mit der Größe und Dauer der Kontingentsüberschreitungen wächst.[2] Leidet aber auch nicht die Bankpolitik unmittelbar unter diesen Kontingentsüberschreitungen, so doch das Urteil über die Bank und ihre Politik. Denn die Notenbank schafft eine „völlig falsche Grundlage für die Beurteilung des Bankstatus",[3] indem sie die Aufmerksamkeit auf ein in Wirklichkeit bedeutungsloses Moment konzentriert. Da der Status nur Sinn hat, wenn er ein richtiges Urteil veranlaßt, so ist solche Ablenkung der Aufmerksamkeit an sich nicht wünschenswert. Sie ist aber mehr als das; sie ist bedenklich, weil sie stets nur ein unrichtiges Urteil zu Ungunsten der Bank hervorruft. Ein solches ungünstiges Urteil ist aber noch mehr, als bei einer anderen Bank, bei einer Zentralnotenbank schädlich. Schon im Inland kann es unvorteilhaft insofern wirken, als die Annäherung an die Steuergrenze leicht die Erwartung einer bevorstehenden Diskonterhöhung hervorruft und damit zu verstärkten Goldentziehungen zum noch nicht erhöhten Satze den Anlaß gibt. Weit schlimmer aber wirkt es im Ausland, wo nach dem Status der

[1] 1890—1905 entfielen vom Gesamtgewinn der Reichsbank auf
die Aktionäre 45,7%
das Reich 54,3%
Vgl. Born, Die finanzielle Heranziehung der Zentralnotenbanken durch den Staat in Europa. Leipzig 1907, S. 112.

[2] Die Kontingentsüberschreitungen der Reichsbank betrugen

	Zahl	Gesamtsumme
1876—1880	0	0
1881—1885	5	92 795
1886—1890	10	585 771
1891—1895	4	253 598
1896—1900	71	8 184 274
1901—1905	32	4 229 393
1906	17	3 547 485
1907	25	537 670

[3] Heinemann, Das Kontingentierungsprinzip der Notenbanken. Conrads Jahrbücher, III. Folge, Bd. 36, S. 77—86 (Juli 1908).

Zentralnotenbank — das Vorbild der Bank von England mit ihrem „Einreservesystem“ ist auch hier zu unseren Ungunsten wirksam — leicht Lage und Kredit des ganzen Landes beurteilt werden. Immer wieder aber wird die Kontingentsüberschreitung in Deutschland mit der in England in Parallele gestellt werden, obwohl jene harmlosester, diese bedenklichster Art ist; immer wieder wird man in den Vereinigten Staaten unserer „steuerfreien Notenreserve“ („legal issue“!) eine ähnliche Bedeutung beilegen, wie sie im Wochenbericht der vereinigten New Yorker Banken der „gesetzlichen Reserve“ zukommt, die allerdings in ganz anderer Weise die eigentlich kritische Zahl für den Geldmarkt bildet.[1]

Zur Bekämpfung der im Ausland so verbreiteten und oft geflissentlich genährten falschen Urteile über die Reichsbank und damit unsere ganze Wirtschaftslage erscheint die Beseitigung unserer heutigen Notensteuer geboten. Natürlich wird man ihre Abschaffung zunächst als ein Zeichen der Schwäche auslegen. Das ist die selbstverständliche Konsequenz der durch die Notensteuer hervorgerufenen und geförderten irrigen Vorstellungen, mit der man bei der Wahl des Zeitpunktes der Aufhebung wird rechnen müssen. Das ist aber etwas Vorübergehendes, und dauernd wird der Gewinn bleiben, daß eine Quelle immer neuer unerfreulicher Mißverständnisse beseitigt ist und die Kritik hinfort in der veröffentlichten Wochenübersicht der Reichsbank nur noch an Momente anknüpfen kann, die wirklich von wesentlicher Bedeutung sind. Das ist um so wichtiger, als bis auf das letzte Jahr die Deckungsverhältnisse der Reichsbank stets günstiger gewesen sind als die der Bank von England, was allerdings durch die Art, wie diese ihre Wochenberichte veröffentlicht, verschleiert wird.

Eine Einschränkung ist allerdings zu machen. Alle bisherigen Ausführungen beziehen sich nur auf die Notensteuer in einer bestimmten Form, auf die Notensteuer als „Kontingentssteuer“. Von dem in Deutschland bestehenden Zustand abgesehen, ist ganz im allgemeinen nicht zu bestreiten, daß dem Gedanken einer Notensteuer auch ein berechtigter Kern innewohnt oder zum mindesten innewohnen kann. Diese Berechtigung wächst hervor aus dem Doppelcharakter einer Zentralnotenbank als gemeinnütziges Institut und Gewinn erstrebendes Unternehmen. Diese Zwiespältigkeit tritt insbesondere dann in die Erscheinung, wenn die Bank als Hüterin der Währung genötigt wird, ihre Zinssätze stark in die Höhe zu setzen; denn während der hohe Zins vom Wirtschaftsleben des ganzen Landes als schwerer Druck

[1] Vgl. darüber Näheres in vorstehendem Aufsatz S. 17ff.

empfunden wird, macht die Bank davon eine Ausnahme; je höher der Zins steigt, um so höher wird ihr Gewinn. Nur die Geldkrisis hat 1907 der Reichsbank einen Reingewinn gebracht, der mit 52 Mill. Mk. mehr als das Doppelte von dem betrug, das er noch im Durchschnitt des Jahrfünfts 1901—1905 ausgemacht hat. Solchen Widerstreit des öffentlichen und privaten Interesses gilt es nicht nur im allgemeinen, sondern auch im eigenen Interesse der Bank zu mildern. Das kann dadurch geschehen, daß man den aus ungewöhnlich hohen Zinssätzen und damit aus einem Notstand Vieler erwachsenden Gewinn nicht der Bank, sondern der Gesamtheit zugute kommen läßt. Dabei genügt nicht, daß das indirekt durch die Gewinnverteilung zwischen Staat und Aktionären geschieht; es muß im Interesse der Bank direkt und offen, für jedermann sichtbar, erfolgen, damit auch die Möglichkeit des Verdachts beseitigt werde, als ließe sich die Bank bei diesen tief in das Volksleben eingreifenden Maßnahmen vom privaten Gewinnstreben leiten. Ein solches wünschenswertes Ergebnis wird aber erreicht, wenn die Notensteuer so umgewandelt wird, daß der Mehrgewinn, der aus dem Hinausgehen des Zinssatzes über eine bestimmte Grenze erwächst, den Aktionären entzogen wird, sei es, daß er dem Staate zufällt, sei es, daß er dem Grundkapital der Bank in der einen oder anderen Weise zugeschlagen wird. Das ist bekanntlich nichts Neues. Eine solche Regelung existiert vielmehr bereits in Frankreich, Belgien, Portugal und Rumänien. In Frankreich ist durch Artikel 12 des Gesetzes vom 17. November 1897 bestimmt, „daß, wenn der Zinsfuß höher als 5 % sein müsse, die aus dem höheren Zinsfuß erzielten Gewinne zu $^3/_4$ an den Staat fallen sollten, während $^1/_4$ zur Erhöhung des Grundkapitales bestimmt wurde“.[1] In Belgien, obwohl die Belgische Bank den höchsten Gesamtgewinn von allen Zentralnotenbanken, mit Ausnahme der spanischen und rumänischen, erzielt und die größten Dividenden, mit Ausnahme von Spanien, Rumänien und Griechenland, an ihre Aktionäre verteilt, geht man in dieser Hinsicht am weitesten. Dort tritt der Staat schon in den Zinsgenuß, wenn der Zinsfuß über $3^1/_2$ % hinausgeht.[2] In Portugal[3] ist diese Grenze bei 5 %, in Rumänien[4] bei 7 % festgesetzt worden.

Eine Umgestaltung unserer Notensteuer nach derartigen Vorbildern würde nicht nur einer Kritik vorbeugen, die, wenn sie auch unberechtigt ist, doch immer unerfreulich bleibt, sondern würde auch erst klar und deutlich die gesunde wesentliche Eigenart in der Organi-

[1] Vgl. Born a. a. O. S. 11.
[2] a. a. O. S. 20.
[3] a. a. O. S. 55.
[4] a. a. O. S. 58.

sation unseres Banknotenwesens hervortreten lassen und das Urteil über die Reichsbank überall — im Inland wie im Ausland — hinlenken auf das, was wirklich von entscheidender Bedeutung ist: das Verhältnis der Deckungsmittel zu den Verpflichtungen.

XII.

Die Betrachtung des Verhältnisses der Verpflichtungen und Deckungsmittel der Reichsbank zueinander löst sich notwendigerweise in die beiden Fragen auf: inwieweit kann und muß man die Verpflichtungen einschränken und inwieweit kann und muß man die Deckungsmittel verstärken.

Da es bei den Verpflichtungen in erster Linie auf den Notenumlauf ankommt, so fragt es sich zunächst, ob der Notenumlauf der Reichsbank eingeschränkt werden kann, und da die Banknoten von der Reichsbank durch ihre Aktivgeschäfte in Umlauf gesetzt werden, ist diese Frage der Einschränkung des Notenumlaufs gleichbedeutend mit der nach Einschränkung der Aktivgeschäfte der Reichsbank.[1]

Zwischen den beiden allein in Betracht kommenden Aktivgeschäften der Reichsbank besteht in dieser Beziehung ein großer Unterschied, der darin begründet ist, daß nach den gesetzlichen Bestimmungen, die auf guten, wirtschaftlichen Gründen beruhen, nur der Wechselbestand und nicht die Lombardanlage als Notendeckung dienen kann. Es können daher die durch die Notenausgabe beschafften Betriebsmittel nicht im Lombardgeschäft Verwendung finden; ja, da dieselben Gründe, die das Lombardgeschäft aus der Notendeckung ausschließen, auch bei der Deckung im Girogeschäft vorliegen, so kommen in der Hauptsache für das Lombardgeschäft nur die eigenen Mittel der Reichsbank in Frage. Die ganze Organisation unseres Zahlungswesens zwingt somit dazu, dieses Aktivgeschäft der Reichsbank in engen Grenzen zu halten. Den jeweiligen Verhältnissen entsprechend wird nach gutachtlicher Anhörung des Zentralausschusses ein Höchstbetrag festgesetzt, bis zu dem die Fonds der Reichsbank zu Lombarddarlehen

[1] Wenn die Möglichkeit der Einschränkung der Verpflichtungen der Reichsbank in Betracht gezogen werden muß, dann ergibt sich als Konsequenz, daß eine Ausdehnung des Geschäftskreises der Reichsbank und damit ihrer Notenausgabe nur in Frage kommen darf, wenn sehr dringende allgemeine Gründe dafür sprechen. Ganz abgesehen von den zahlreichen Gründen, die sich aus dem Wesen des Schecks und seinem Unterschied vom Wechsel ergeben, verbietet sich schon unter diesem Gesichtspunkt der regelmäßige Ankauf von Schecks durch die Reichsbank, den unter andern Feiler a. a. O. S. 29 als „selbstverständlich" bezeichnet und auch Steller a. a. O. S. 141 lebhaft befürwortet.

verwendet werden dürfen. Dementsprechend ist dieses Aktivgeschäft der Reichsbank auch stets hinter das Diskontgeschäft stark zurückgetreten. Seine wichtigste Funktion ist heute, in der Form ganz kurzfristiger Effektenlombardierung über den stark gesteigerten Bedarf an Zahlungsmitteln zur Quartalswende hinwegzuhelfen.[1] Gegenüber einer Wechselanlage von durchschnittlich mehr als 1100 Mill. Mk. betrug 1907 die durchschnittliche Lombardanlage noch nicht100 Mill. Mk. Hier ist also in den gesetzlichen Bestimmungen, wie in der Geschäftspraxis, dem Bedürfnis nach Einschränkung in vollstem Maße Rechnung getragen.

Es fragt sich, wie es sich in dieser Beziehung mit dem zweiten und weitaus wichtigsten Aktivgeschäft der Reichsbank verhält.

Vom rein juristischen wie privatwirtschaftlichen Standpunkt aus steht einer Beschränkung des Diskontgeschäfts nichts im Wege. Das Bankgesetz vom 14. März 1875 spricht immer nur von der „Befugnis zur Ausgabe von Banknoten"; die Jubiläumsschrift der Reichsbank sagt im gleichen Sinne: „Das Recht der Notenausgabe ist ein Privilegium." In diesen Ausdrücken tritt uns noch die alte Auffassung der Quantitätstheorie entgegen, die in dem „Notenrecht" ein „Recht auf Ausbeutung des Geldverkehrs" erblickt. Ein Recht kann man ausüben, aber braucht man nicht auszuüben. Solange es ausschließlich um ein Recht sich handelt, kann man daher jede wünschenswert erscheinende Einschränkung des Notenumlaufs jederzeit vornehmen und kommt es ausschließlich darauf an, einer übermäßigen Ausnutzung des Rechts vorzubeugen, wie man ja auch eifrigst sich bemüht hat. Inzwischen ist nicht nur, wie wir gesehen haben, die Notwendigkeit einer äußeren Beschränkung des Notenumlaufs fortgefallen, sondern es hat sich geradezu aus dem „Recht" eine „Pflicht" entwickelt. Die Reichsbank trägt heute nicht nur im Interesse eines mehr oder minder großen Kreises von Privatpersonen, sondern im Interesse der Gesamtheit die Pflicht, ihr eingereichte Wechsel, die ihren regelmäßigen Anforderungen entsprechen, zu diskontieren. Das ganze Wirtschaftsleben rechnet damit, so jederzeit, wenn auch natürlich nicht immer zum gleichen Satze, sich flüssige Mittel beschaffen zu können. Dieser Pflicht,

---

[1] Die Lombardanlage der Reichsbank betrug:

im Durchschnitt 1907	98140000	Mk.
1. Januar 1907	284519700	„
31. März 1907	198974000	„
29. Juni 1907	206750000	„
30. September 1907	204100000	„
31. Dezember 1907	364307000	„

Wechsel zu diskontieren und Noten auszugeben, könnte sich die Reichsbank „nicht entziehen, ohne die schwersten Erschütterungen hervorzurufen“.[1] Welchen verhängnisvollen Einfluß die Einstellung des Diskontgeschäfts ausüben kann, haben am deutlichsten die drei Suspensionen der englischen Bankakte in den Jahren 1847, 1857 und 1866 gezeigt. Die Panik hatte in allen drei Fällen ihren Hauptgrund in der Befürchtung, nicht mehr flüssige Mittel in der Form von Bargeld oder Noten erhalten zu können; man lief zur Bank von England, nicht um Noten einzulösen, sondern um Wechsel zu diskontieren;[2] und sobald die Bankakte suspendiert worden war, war auch die Panik vorüber.[3] Ebenso ist es sicher, daß in Deutschland die Einstellung des Diskontgeschäfts weit schlimmer als etwa eine Unterschreitung der gesetzlich vorgeschriebenen Dritteldeckung wirken würde. Gerade in kritischen Zeiten ist diese Diskontierungspflicht einer Zentralnotenbank am dringendsten, da dann Handel und Gewerbe am meisten der Unterstützung bedürfen. Solange man in der Notenausgabe ein „Recht“ oder ein „Privileg“ erblickte, hatte es Sinn, die Ausübung eines solchen Rechts zu beschränken; der Ausübung einer Pflicht eine Grenze zu setzen ist sinnlos.

Je mehr die Geschäftstätigkeit der Reichsbank zur Pflicht geworden ist, um so wichtiger ist es, bei der Ausübung dieser Pflicht mit größter Vorsicht vorzugehen. Die Wechsel also, die diskontiert werden, müssen aufs sorgfältigste geprüft werden.[4] Das ist stets nötig ob die Noten, die zur Diskontierung verwendet werden, noch diesseits einer etwa aufgestellten Kontingentsgrenze liegen oder schon über dieselbe hinausgehen. Die Menge an sich kann da keinen Einfluß üben. Entweder sind Warenwechsel überhaupt nicht als Deckung für Banknoten geeignet; dann dürfen Noten auf Grund von Warenwechseln ohne volle Golddeckung überhaupt nicht ausgegeben werden; oder sie sind dazu geeignet — und daran wird in sachverständigen Kreisen nicht gezweifelt —, „dann sind sie es unbeschränkt ohne Rücksicht

---

[1] Bendixen a. a. O. S. 57.

[2] Helfferich, Zur Erneuerung des deutschen Bankgesetzes. Leipzig 1899, S. 89.

[3] Das Diskontgeschäft der Bank von England könnte heute auch nicht eingestellt werden, obwohl es eine so viel geringere Rolle als das der Reichsbank spielt; vgl. Jaffé a. a. O. S. 164.

[4] Die Zentralnotenbanken, welche die Diskontierungen leiten, werden damit „Richter über die Verhältnisse des Handels“, wie es in der bemerkenswerten „Note du Havre“ hieß, welche der Finanzminister Mollien im Auftrage Napoleons I. am 29. Mai 1810 an die Bank von Frankreich richtete; vgl. Wolowsky, La question des banques. Paris 1864, S. 83—87.

auf ihre Quantität und auf etwa daneben bestehende Golddeckung".[1] Nicht auf die Quantität der Wechsel kommt es an, sondern auf ihre Qualität, und diese muß für die ganze Notenausgabe gleichmäßig gut sein. Abstufungen in den Anforderungen sind nicht, wie man aus einer Notensteuer von einem bestimmten Betrage an schließen könnte, zulässig. Von allen Wechseln muß vielmehr verlangt werden, daß sie nicht nur keinen Verlust bringen und überhaupt Zahlung beschaffen, sondern daß sie auch — was für die diskontierende Bank oft nicht minder wichtig ist — pünktlich am Verfalltage zur Zahlung gelangen. Mit gesetzlichen Bestimmungen ist in dieser Hinsicht nicht viel zu erreichen. Das Bankgesetz (§ 17) beschränkt sich bekanntlich darauf, im Interesse der Liquidität eine Verfallzeit von höchstens drei Monaten und im Interesse der Sicherheit mindestens zwei als zahlungsfähig bekannte Wechselschuldner zu verlangen. Aber der erwünschte Erfolg wird nur dann erzielt, wenn Zahlungsfähigkeit auf seiten der Wechselschuldner und zwar vor allem des Akzeptanten vorhanden ist. Die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden zu ermitteln und zu überwachen und die Gesamtheit der gewährten Kredite mit dieser ermittelten Zahlungsfähigkeit in Einklang zu halten, ist daher eine der wichtigsten Aufgaben der Reichsbank.

Es handelt sich also zunächst um die Zulassung zum Wechselkredit der Reichsbank. Jede Bankanstalt darf in der Regel nur jemanden zulassen, der in ihrem Bezirke wohnt und dem Vorstandsbeamten persönlich bekannt ist. Eine genaue Ermittlung der Vermögensverhältnisse hat vorauszugehen. Nach den persönlichen Eigenschaften und den Vermögensverhältnissen wird dann für jeden Wechselkunden vom Reichsbankdirektorium auf Grund von Vorschlägen der betreffenden Bankanstalten die Höhe des zu gewährenden Kredits festgesetzt. Am 1. September 1906 waren im ganzen nach amtlicher Aufstellung zum Wechselverkehr der Reichsbank zugelassen:

	Zahl	Prozente
Kaufleute und Handel treibende Gesellschaften . .	26525	37,6
Industrielle und Industriegesellschaften	21887	31,1
Landwirte, landwirtschaftliche Gewerbe und Fabrikbetriebe	9589	13,6
Banken und Bankiers	2495	3,5
Genossenschaften aller Art	883	1,3
Sonstige (Rentner, Handwerker, ähnliche kleinere Gewerbetreibende)	9901	12,9
Zusammen	70480	100,0

Die festgesetzten Kredite verteilen sich wie folgt:

[1] Bendixen a. a. O. S. 39.

	Zahl	Prozente
1 000—10 000	27 420	38,9
11 000—20 000	15 809	22,4
21 000—30 000	7 455	10,6
31 000—60 000	8 940	12,7
61 000—100 000	4 713	6,7
101 000—500 000	5 344	7,6
501 000 u. mehr	799	1,1
Zusammen	70 480	100,0

Auf der Grundlage dieser Kreditfestsetzungen und Prüfungen wird dann die Inanspruchnahme des eingeräumten Kredits in wirksamster Weise kontrolliert. Es geschieht das bekanntlich durch die sogenannten Belastungslisten, in denen die Beträge aller diskontierten Wechsel sämtlichen Wechselverpflichteten nach bestimmten Verteilungsgrundsätzen zur Last geschrieben werden, so daß jederzeit festgestellt werden kann, in welchem Maße ein jeder Wechselkunde der Reichsbank den ihm eingeräumten Kredit bereits in Anspruch genommen hat. Auf diese Weise ist ein großartiger Kontrollapparat[1] geschaffen worden, dessen sicheres Funktionieren noch dadurch gewährleistet wird, daß die Direktoren der Zweiganstalten der Reichsbank für Verluste, die unter ihrer Verwaltung im Wechselverkehr entstehen, haftbar gemacht werden und daß für diese Haftung — abgesehen von der gestellten Kaution — die ihnen zufallenden Tantiemen zurückbehalten werden. So wird im Verwaltungswege für den Wechselverkehr der Reichsbank bereits eine größere Sicherheit erreicht, als das durch die Maßnahmen der Gesetzgebung möglich ist.

Aber so wichtig auch diese Maßnahmen privatwirtschaftlich sind, volkswirtschaftlich ist von größerer Bedeutung ein anderer Gesichtspunkt. Volkswirtschaftlich kommt es nicht in erster Linie darauf an, was aus dem Wechsel wird, sondern wie er geworden ist. Seine Vergangenheit ist noch bedeutungsvoller, als seine Zukunft. Ist der Grund der Wechselausstellung einwandsfrei, dann braucht man im allgemeinen auch um sein weiteres Schicksal nicht besorgt zu sein. Dagegen ist nicht jeder Wechsel, bei dem die Zahlungsfähigkeit der Wechselschuldner außer Zweifel steht, als Basis für die Notenausgabe geeignet; es muß vielmehr ein Wechsel sein, der auch eine Aufgabe von volkswirtschaftlicher Bedeutung erfüllt. Die Wechselausstellung selbst muß wieder auf gesunden Geschäften sich aufbauen. Nur Wechsel, die einen begründeten Anspruch auf Zahlung enthalten, können den Grund für die Ausstellung von Zahlungsmitteln bieten. Das ist der Fall beim Warenwechsel, der bestimmt ist, für einen tat-

[1] Prion, Das deutsche Wechseldiskontgeschäft. Leipzig 1907, S. 118.

sächlichen Verkauf von Waren dem Verkäufer den gestundeten Kaufpreis zu beschaffen. Das ist nicht der Fall bei Finanzwechseln. Zwischen beiden bestehen Unterschiede von größter Tragweite. Der eine Unterschied ist schon berührt worden. Er besteht darin, daß der Warenwechsel auf einer bereits vorhandenen Forderung und damit auf einer Vorleistung beruht, der Finanzwechsel eine neue Forderung erst schafft, also nicht auf eine Vorleistung sich stützt, die einen Anspruch auf Gegenleistung begründet; vermittelt jener bloß eine Zahlung, so hat dieser Kapital aufzubringen. Der Finanzwechsel besitzt ferner nicht die zeitliche Begrenzung, die dem Warenwechsel eigen ist. Denn der Warenwechsel beseitigt selbst durch Erfüllung die Warenforderung, aus der er hervorgegangen ist; der Finanzwechsel dagegen beseitigt an sich noch nicht die Notlage, die den Anlaß zu seiner Ausstellung gegeben hat. Ist der Warenwechsel somit seinem Wesen nach kurzfristig, so ist der Finanzwechsel vielfach nur die Einkleidung eines langfristigen in der Form eines kurzfristigen Kreditgeschäfts. Damit hängt wieder eng zusammen ein weiterer Unterschied: die Menge der Warenwechsel wird durch die Wirtschaftsentwicklung bestimmt; auf sie kann der Wechselaussteller oder Wechseldiskontant einen nennenswerten Einfluß nicht ausüben. Die Menge der Finanzwechsel ist von sachlichen Momenten unabhängig; sie ist unbegrenzter Ausdehnung fähig.

Die erste Aufgabe muß also sein, möglichst alle Wechsel, die nicht als Warenwechsel „Legitimationsträger für entsprechende Gegenleistungen“ (Bendixen) sind, von der Diskontierung auszuschließen. Diese Aufgabe ist darum schwierig, weil Waren- und Finanzwechsel in derselben äußeren Form auftreten und daher oft nicht leicht voneinander unterschieden werden können. Manchmal allerdings geht die wahre Natur des Wechsels schon deutlich aus Äußerlichkeiten hervor. So kann kein Zweifel sein, daß es sich um einen Warenwechsel handelt, wenn Begleitpapiere vorliegen; so ist mit Sicherheit ein Kreditwechsel anzunehmen, wenn Prolongierungen des Wechsels stattfinden. Prolongationswechsel sind deshalb unbedingt vom Diskontgeschäft der Reichsbank auszuschließen. Trotz wiederholter Erinnerung ist das bekanntlich in den letzten Jahren — man denke an die Reichsbankstelle Schweidnitz — nicht in ausreichendem Maße geschehen. Um so erfreulicher ist es, daß die Reichsbank neuerdings[1] nachdrücklichst betont hat, daß „Kreditwechsel nur dann angekauft werden dürfen, wenn sie ein bei ihrer Fälligkeit in sich abgeschlossenes Geschäft dar-

[1] Rundschreiben der Leiter der Zweiganstalten der Reichsbank an ihre Kunden vom August 1908.

stellen", und daß „Prolongationen grundsätzlich von dem Ankauf ausgeschlossen bleiben sollen".

Doch die Äußerlichkeiten, so wichtig sie oft sind, genügen nicht. Sie lassen vielfach sich vermeiden. Eine zuverlässige Unterscheidung ist sehr oft nicht durch Prüfung des Papiers, sondern nur durch Prüfung der Person der Wechselschuldner möglich. Das erfordert reiche Erfahrung und enge Beziehung zum Wirtschaftsleben. Je mehr die Zentralnotenbank ein ausgedehntes Filialsystem entwickelt hat, um so breiter und fester ist natürlich die Grundlage für solche Beziehungen und Erfahrungen. Die Reichsbank, die mit ihren 478 Filialen ihre Tätigkeit unmittelbar überall hin erstreckt, steht in dieser Hinsicht sehr viel günstiger da als die Bank von England, die nur in wenigen Großstädten eigene Geschäftsstellen unterhält. Doch solche Grundlage allein reicht noch nicht aus. Auf ihr müssen die Beziehungen zwischen Bank und Wirtschaftsleben systematisch organisiert werden. Das ist in Deutschland erfolgreich geschehen. Neben dem Zentralausschuß der Reichsbank sind bekanntlich in 19 Städten noch Bezirksausschüsse tätig; man kann sagen, daß in diesen Ausschüssen — vielleicht etwas zu einseitig — unser ganzes Großbankentum vertreten ist; seine Erfahrungen können, insbesondere durch die Deputierten des Zentralausschusses und die Beigeordneten der Bezirksausschüsse, in weitgehendem Maße für die Reichsbank nutzbar gemacht werden. Auch in dieser Beziehung stellt die Bank von England einen eigentümlichen Gegensatz zu unserer Zentralnotenbank dar. Ihrem Aufsichtsrat (Board of Directors) dürfen bekanntlich nur Vertreter der großen Privatfirmen, zu denen allerdings auch die Merchant Bankers gerechnet werden, nicht aber Vertreter der großen Aktienbanken angehören. Und das ist um so wichtiger, als aus dem Aufsichtsrat alljährlich der Älteste als Gouverneur die Leitung der Bank zu übernehmen hat. So fehlt es in England an einem organisatorischen Versuch, den Wettbewerb zwischen der Bank von England und den großen Aktienbanken zu überbrücken oder gar die Erfahrungen der letzteren im Interesse der allgemeinen Aufgaben der Zentralnotenbanken nutzbar zu machen. Infolgedessen hat sich ein gespanntes Eifersuchtsverhältnis entwickelt, das vielleicht mehr als alles andere die Bank von England ihre beherrschende Stellung im englischen Geldmarkt hat verlieren lassen und anderseits eine Reform erschwert, weil jede Stärkung der Bank von England in erster Linie als Stärkung der Konkurrenzbanken aufgefaßt wird.[1] Mit Recht wollen daher auch die weitsichtigsten Re-

[1] Das Bankers Magazine (London) spricht z. B. Bd. 82, S. 6 von the excessive jealousy and competition which exists between banking institutions, bankers personally, and also between bankers and the Bank of England.

former hier einsetzen. Sie wollen eine Organisation schaffen in der Art unseres Zentralausschusses, um die Beziehungen zwischen der Bank von England und den großen Aktienbanken zu regeln.[1]

Wenn wir so auch in der Organisation einen unzweifelhaften und in England mehr und mehr anerkannten Vorzug aufzuweisen haben, so sind der Reichsbank doch Schwierigkeiten in ihrem Diskontgeschäft entstanden. Sie gehen vor allem aus der großen Zentralisationsbewegung unserer Privatbanken hervor. Diese hat einmal die Menge der für die Reichsbank verfügbaren Wechsel vermindert. Das ist schon dadurch geschehen, daß die Wechsel der Provinzbanken, die früher regelmäßig direkt an die Reichsbank gelangten, jetzt — soweit nicht überhaupt das Angebot und die Nachfrage von Wechseln „in sich" ausgeglichen wird — an das Mutterhaus in Berlin gehen und von diesem höchstens bei der Reichsbank rediskontiert werden, und zwar regelmäßig zur Mindestlaufzeit. Vor allem aber bringen die Großbanken naturgemäß selbst der Wechselanlage ein um so größeres Interesse entgegen, je mehr sie ihr Depositengeschäft entwickeln; denn in gleichem Maße müssen sie nach möglichster Liquidität ihrer Anlage streben und verschärft sich demnach der Wettbewerb zwischen ihnen und der Reichsbank um das Wechselmaterial, und zwar in erster Linie um das beste. Wichtiger aber ist eine Qualitätsänderung, die das Wechselmaterial erleidet. Bisher ist man immer nur bestrebt gewesen, dem Finanzwechsel möglichst das Aussehen eines Warenwechsels zu geben; neuerdings zeigt sich aber umgekehrt, infolge des billigen Akzeptkredits der Großbanken, beim Warenwechsel die Tendenz, sich äußerlich in einen Finanzwechsel zu verwandeln. Einmal findet eine solche Umwandlung in der Weise statt, daß die Fabrikanten ihre sehr verschiedenartigen Geschäftswechsel ihrer Bank einsenden und dann für die betreffenden Summen auf ihre Bank ihrerseits ziehen oder durch ihre Gläubiger ziehen lassen. Sodann werden die Aus-

---

Abgesehen hiervon besteht eine praktische Schwierigkeit für die Reform in der Wahl des Zeitpunktes. Wenn in einer Zeit ungewöhnlicher Versteifung des Geldmarkts eine Reform besonders dringend ist, erscheint ihre öffentliche Erörterung vielfach nicht ratsam, um nicht noch verschlimmernd zu wirken. Auch kann eine Verstärkung der Goldvorräte zweckmäßigerweise nur vorgenommen werden, wenn Gold billig beschafft werden kann. In einer solchen Zeit billigen Geldes pflegt aber regelmäßig das Interesse der Reform zu schwinden. So kommt man aus einem bedenklichen Zirkel nicht heraus.

[1] Sir Felix Schuster hat im Institute of Bankers bereits am 19. Dezember 1906 die Einsetzung eines small permanent committee, to be formed of representatives of the Bankers to act with the Bank of England vorgeschlagen. Am 15. Januar 1908 hat er seinen Vortrag wiederholt und hat in dieser Beziehung auch wärmste Unterstützung durch Holden gefunden.

landwechsel, die um so mehr bei den Großbanken zusammenströmen, je mehr sie auf das Ausland ihre Tätigkeit ausdehnen, nicht unmittelbar zur Diskontierung bei der Reichsbank benutzt, sondern es werden auf ihrer Grundlage von den Großbanken neue Wechsel ausgestellt, die nach Betrag, Verfallzeit und Ort dem Bedürfnis angepaßt sind und ihren Ursprung nicht mehr in derselben Weise, wie die ihnen zugrunde liegenden Originale, aufdecken.

So gewinnen die Großbanken einen wachsenden Einfluß auf das Wechselmaterial. Ihr Akzeptenumlauf ist heute schon größer, als der durchschnittliche Notenumlauf der Reichsbank. Das ist natürlich auch für diese von großer Bedeutung. Von allen der Reichsbank eingereichten Inlandwechseln entfielen 1907 nicht weniger als 52,82 % auf die Banken, und noch wichtiger ist, daß dieser Prozentsatz in stetigem schnellen Steigen begriffen ist; in zwei Jahren ist er von 48,54 % auf 52,82 % angewachsen, und er befindet sich unzweifelhaft noch weiter in der Zunahme. Es braucht das nun keineswegs eine Verschlechterung der Qualität der Wechsel an sich zu bedeuten. Was Bonität anlangt, pflegt man den Wechseln der Großbanken sogar den ersten Platz einzuräumen; treten sie nur an die Stelle von Warenwechseln, kann auch eine Verschlechterung nicht vorliegen; und soweit es bei den Bankakzepten nur um Zahlungskredit sich handelt, können auch sachliche Bedenken volkswirtschaftlicher Art nicht vorhanden sein. Und doch ist diese Änderung sehr unerwünscht für die Reichsbank. Denn die Sicherheit ihres Geschäftsbetriebs leidet infolge der größeren Schwierigkeit, Grund und Herkunft der Wechsel zu erkennen.[1] Hier ist daher eine Änderung erstrebenswert, und sie ließe durch eine Verständigung mit den Großbanken sich erreichen. Solche Verständigung würde im wesentlichen nur die Herstellung eines gesunden Gegenseitigkeitsverhältnisses bedeuten. Denn die Reichsbank gewährt ja bereits in ihren Ausschüssen den Vertretern der Großbanken den weitgehendsten Einblick in alle Einzelheiten ihres Geschäftsbetriebs; es käme also nur darauf an, für die Reichsbank gleiches in bezug auf den Wechselverkehr ihrer bedeutendsten Kunden zu erlangen. Durch eine solche Verständigung, wie sie durch die Giroverträge im einzelnen wohl schon vielfach angebahnt ist, würde die Gesamtorganisation, die die Reichsbank so kunstvoll aufgebaut hat, erst zur Vollendung gebracht werden.

Somit bedingt die Pflicht kaufmännischer Klugheit und Vorsicht gewisse Einschränkungen der Aktivgeschäfte der Reichsbank. Diese

---

[1] Vgl. die Ausführungen von Prion in seinem ausgezeichneten Buch „Das deutsche Wechseldiskontgeschäft". Leipzig 1907, S. 26—54 und S. 100—160.

Einschränkungen wurzeln jedoch in sachlichen Momenten und sollten jeder willkürlichen Beeinflussung unzugänglich sein; sie sind nicht von der freien Entschließung der Bankleitung abhängig. Solche willkürliche Einschränkungsmöglichkeit ist allerdings auch, und zwar im weitesten Maße, beim Lombardgeschäft gegeben; sie fehlt jedoch, und zwar aus Gründen, die stets sich Geltung erzwingen werden, beim Diskontgeschäft.[1] Bei diesem weitaus wichtigsten Aktivgeschäft der Reichsbank läßt eine Verringerung des Notenumlaufs nur dadurch sich erreichen, daß an die Stelle der Notenhingabe die Gutschrift auf Girokonto tritt. Solchen Ersatz hat die Reichsbank bereits in sehr ausgedehntem Maße erreicht und sucht sie weiter zu entwickeln. Die Zahl der umlaufenden Banknoten kann dadurch allerdings verringert werden; der gesamte Bestand der täglich fälligen Verpflichtungen, auf den es jedoch in erster Linie ankommt, wird dadurch nicht verändert. Es findet nur eine formelle Verschiebung, im wesentlichen eine Namensänderung, innerhalb der täglich fälligen Verpflichtungen statt. Sie ist formell, mit Rücksicht auf Notensteuer und Dritteldeckungsvorschrift, sachlich in der Hauptsache deswegen von Bedeutung, weil ja bekanntlich zwischen den Giroguthaben und dem Notenumlauf der Reichsbank insofern ein gewisses Kompensationsverhältnis besteht, als die Bewegung beider von verschiedenen Momenten abhängig und mit ihrem Tiefpunkt und Höhepunkt in andere Zeiten fällt.[2]

---

[1] Auf die Frage der Diskontierung von Reichsschatzanweisungen soll hier nicht eingegangen werden. Sie läßt sich befriedigend nur vom Standpunkt der Reichsfinanzen aus erörtern, und es gehört unzweifelhaft zu den Aufgaben der Reichsfinanzreform, den bisherigen völlig regellosen Zustand hier zu beseitigen. Die Reichsbank ist dreifach daran interessiert. Sie darf erstens in der vollen Selbständigkeit ihrer bisherigen Stellung nicht beeinträchtigt werden. Sie darf ferner in ihren Barmitteln vom Reich nicht in solchem Maße in Anspruch genommen werden, daß dadurch ein Einfluß auf ihre Politik ausgeübt wird. Sie hat aber endlich — wie wir sogleich noch sehen werden — in den Schatzanweisungen ein wertvolles Mittel, einen Bargeldüberfluß auf dem Markte zu beseitigen und dadurch den Privatdiskontsatz mit dem Diskontsatz der Reichsbank in Einklang zu bringen. Unter diesen verschiedenen Gesichtspunkten dürfte es sich empfehlen, den Gesamtbetrag der vom Reiche bei der Reichsbank zu begebenden Schatzanweisungen zu fixieren. Wo diese Grenze zweckmäßigerweise zu ziehen ist, läßt sich nach den der Öffentlichkeit bisher vorliegenden Materialien nicht bestimmen.

Auch dürfte der Vorschlag Beachtung verdienen, die überschüssigen Gelder der preußischen Finanzverwaltung für die finanziellen Zwecke des Reichs stärker als bisher zu nutzen. Ein Zusammenarbeiten der Reichsbank und Seehandlung ist hier, wie auch sonst, sehr wünschenswert.

[2] Reichsbank 1876—1900, S. 67f.

XIII.

Aber wenn umsichtigste Vorsicht bei der Eingehung aller Verpflichtungen beobachtet wird, dann ist eine willkürliche Einschränkung, der so enge Grenzen gezogen sind, auch nicht nötig. Denn dann schaffen alle Verpflichtungen, die durch Ausgabe von Banknoten im Diskontgeschäft begründet werden, sich selbst ausreichende Deckung.[1] Allerdings pflegt das bei der Betrachtung des Verhältnisses zwischen Verpflichtungen und Deckungsmitteln der Reichsbank regelmäßig nicht oder doch nicht ausreichend berücksichtigt zu werden. Wir kranken auch hier noch unter einer gewissen von England mit eingeführten Einseitigkeit. Unter dem Einfluß der alten übertriebenen Quantitätstheorie, die die Ausgabe von Banknoten möglichst zu beschränken suchte, und der von ihr beherrschten englischen Bankgesetzgebung, die nicht voll in bar gedeckte Banknoten im Grunde mißbilligt, ist die Aufmerksamkeit regelmäßig fast ausschließlich auf einen Bestandteil der Deckungsmittel gelenkt worden: die Bardeckung. Wo der Gedanke der „bankmäßigen" Deckung aber zur Durchführung gebracht worden ist, bildet die Bardeckung nur einen Teil eines Systems. Sie isoliert zu betrachten, ist um so mehr unzulässig, als sie regelmäßig nicht einmal den wichtigeren Teil zu bilden pflegt. Wie weit insbesondere in Deutschland die Wechseldeckung die Bardeckung an Bedeutung übertrifft, geht beispielsweise daraus hervor, daß am 31. Dezember 1907 jene 787 Mill. Mk., diese 1493 Mill. Mk. betrug. Daraus ist schon zu folgern, daß bei der Reichsbank in erster Linie Fürsorge für gute Wechseldeckung zu treffen ist. Das schließt aber in sich, daß einerseits ein ausreichender Vorrat an guten Wechseln in der Volkswirtschaft auch stets vorhanden ist, und daß anderseits die Reichsbank stets in der Lage ist, einen an Quantität und Qualität ausreichenden Wechselvorrrat sich zu beschaffen.

Wie es demnach vom Gesichtspunkt der besonderen Vorzüge unseres Zahlungswesens aus nicht ratsam erscheint, durch den Scheck die Banknote verdrängen zu lassen, so auch nicht den Wechsel. Eine gewisse Gefahr eines irreführenden Urteils ist hier vorhanden. Sie

---

[1] Am frühesten ist das klar erkannt worden in der bereits erwähnten bemerkenswerten „Note du Havre" vom 29. Mai 1810. In ihr heißt es: „Eine Bank, welche nur Noten gegen gute und solide Wechsel mit einer Laufzeit von höchstens 2—3 Monaten ausgibt und ausgeben kann, sollte in ihrem Portefeuille immer eine Summe von Wechseln haben, die wenigstens dem Betrage gleichkommt, welchen sie ausgegeben hat; sie ist dann imstande, alle ihre Noten im Laufe von 3 Monaten nur infolge des sukzessiven Verfalls der Wechsel einziehen zu können, ohne ihr Kapital irgendwie angegriffen zu haben."

wurzelt in der in Deutschland ganz besonders weiten Verbreitung einer mißbräuchlichen Borgwirtschaft im Kleinhandel. Hier ist ein Übergang zur Barzahlung unzweifelhaft ein Fortschritt, und da wegen der großen Verbreitung des Kleinhandels diese Erkenntnis überall eindringt, so entwickelt sich leicht die Ansicht, daß Barkauf an sich höher stehe als Kreditkauf. Das entspricht keineswegs den wirtschaftlichen Verhältnissen. Man kann vielmehr nur sagen, daß wirtschaftliche Gründe für Barzahlung regelmäßig sprechen, wo Waren an den letzten Konsumenten abgesetzt werden,[1] daß sie aber nicht minder eine Kaufpreiskreditierung überall berechtigt erscheinen lassen, wo die Ware kommerziell oder industriell weiter verwertet werden soll. Da aber ein großer Teil der Waren nicht nur einmal, sondern mehrfach Gegenstand solcher Weiterverwertung zu werden pflegt, so ist, zumal in einem Lande, dessen Außenhandel 15 Milliarden Mk. überschritten und einen Einfuhrüberschuß von mehr als $1^1/_2$ Milliarden Mk. aufzuweisen hat, anzunehmen, daß das dauernde natürliche Gebiet des Kreditkaufes größer ist als das, auf dem der Barkauf vorherrschen sollte. Für den Kreditkauf ist aber anerkanntermaßen der Wechsel sehr viel geeigneter als der Scheck. Ist der Scheck nur ein Zahlungsmittel, so ist der Wechsel wegen seiner strengen juristischen Form und größeren Sicherheit zugleich auch ein Kreditmittel; ist jener nur ein mehr oder minder sicherer Repräsentant baren Geldes, so stellt dieser zugleich eine Zins bringende Anlage dar. In diesen so überaus wichtigen Eigenschaften ist der Wechsel durch kein anderes Papier zu ersetzen.

Wenn er trotzdem in England einigermaßen verdrängt worden ist, so hat das seine besonderen Gründe. Einmal ist der Wechsel auf englischem Boden nicht so vollkommen ausgebildet worden, wie das auf deutschem Boden früh geschehen ist. Bei uns war der Wechsel die erste Rechtsinstitution, für die ein einheitlich für alle deutschen Lande geltendes Recht geschaffen wurde. So gewann der Wechsel im deutschen Wirtschaftsleben eine besondere Stellung, und das ermöglichte es, den Wechsel im Gegensatz zu England zum eigentlichen Grundstein unseres Banknotenwesens und damit unseres Zahlungswesens überhaupt zu machen.

Sodann hat Englands Priorität als Welthandelsvolk und Goldwährungsland die Geschäftssitte entstehen lassen, daß englische Schuldner bekanntlich nicht ihrerseits Wechsel auf die verschiedenartigsten

[1] Es wäre sogar vom Standpunkt der gesamten Volkswirtschaft aus als großer Fortschritt zu begrüßen, wenn die Borgwirtschaft in Deutschland, nach französischem Muster, durch stärkere Benutzung der Wechsel eingeschränkt würde. Vgl. Prion a. a. O. S. 127.

Währungen des Auslands ziehen, sondern regelmäßig auf sich ziehen und sich in Pfund-Sterling-Wechseln bezahlen lassen.[1] Man kann geradezu von einem englischen Vorurteil gegen solche auf das Ausland gezogene Wechsel sprechen, was auch darin sich zeigt, daß die Bank von England solche Wechsel nicht als Anlagepapier betrachtet und daher nicht diskontiert.[2] So ist in England überhaupt nur eine geringe Zahl von ausländischen Wechseln in Umlauf. Ähnlich verhält es sich heute mit den Inlandswechseln. Zu Anfang des 19. Jahrhunderts spielten sie noch eine große Rolle. In den zwanziger Jahren nahm man nach Lexis[3] an, daß in Manchester 90% der gesamten Zirkulation durch Wechsel vermittelt werde, und noch Stuart Mill gab an, daß zu seiner Zeit „das gewöhnliche Umlaufsmittel im Betrage von über 5 Pfd. St. ausschließlich aus solchen Wechseln" bestanden habe.[4] Seitdem aber hat der Scheck mit seinem ungezügelten Wettbewerb eingesetzt. Er stellt in England gewissermaßen eine Anpassung des älteren, aus dem Großhandel hervorgegangenen Wechsels an die bescheideneren Bedürfnisse des weniger als der Großverkehr auf den Kredit angewiesenen Kleinverkehrs dar. Da das Common Law der Kodifikation ja entbehrt und das Wechselrecht überhaupt auf englischem Boden nie zu solcher Klarheit und Schärfe wie bei uns herausgebildet worden ist, wurden die Grenzlinien zwischen beiden Rechtsinstituten schwankend und verschwommen. Das Ergebnis war, daß der Scheck schließlich von der englischen Gesetzgebung als eine bloße Unterart des Wechsels anerkannt wurde. Das Scheckrecht wurde in der Bill of Exchange-Act von 1882 mit geregelt. Dort wird der Scheck in § 73 ausdrücklich definiert als: a bill of exchange drawn on a banker payable on demand. Demgemäß behandelt auch die Reichsbank Schecks auf England wie Wechsel.[5] So ist der Wechsel im Inlandsverkehr durch den Scheck, gegen dessen Konkurrenz er fast jedes Schutzes entbehrt, mehr und mehr verdrängt worden. Das Maß dieser Verdrängung läßt sich nicht genau feststellen. Nach den Zahlen des Londoner Clearinghauses zeigt der Wechsel im Durchschnitt des Jahrzehnts 1890—99 gegenüber dem Durchschnitt des Jahrzehnts 1871—80 eine Abnahme von 38%, während im allgemeinen eine Zunahme von 36% sich er-

---

[1] Vgl. Lexis, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Wechsels, im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 1. Aufl. Bd. VI, S. 625.

[2] Vgl. Jaffé a. a. O. S. 142.

[3] Lexis a. a. O. S. 623.

[4] Vgl. Dunker a. a. O. S. 171/2.

[5] In der Jubiläumsschrift der Reichsbank, S. 101 wird der Ankauf von Schecks auf England damit begründet, daß „diesen dort der Charakter von Wechseln innewohnt".

gibt. Das wird die Tendenz der Entwicklung wahrscheinlich richtig andeuten. Jedenfalls kann kein Zweifel darüber sein, „daß die Zahl der wirklich guten Wechsel eine zu geringe ist, um den Banken die Anlage eines genügenden Bruchteils ihrer Mittel zu gestatten“.[1] Bei der Bank von England betrug der Anteil der Wechsel an der Gesamtanlage 1895 nicht mehr $^1/_4$; seitdem hat sie über die Zusammensetzung ihrer Anlage keine Mitteilungen mehr gemacht, woraus man allgemein wohl nicht mit Unrecht schließt, daß jedenfalls keine Verbesserung, höchstwahrscheinlich eine ausgesprochene Verschlechterung eingetreten ist.

Gleiche Voraussetzungen für die Entwicklung des Wechselverkehrs wie in England sind in Deutschland nicht vorhanden. Wohl fehlt es auch hier aus denselben psychologischen Gründen nicht an Bestrebungen, dem Wechsel und damit auch der auf ihm beruhenden Banknote mit Hilfe des Schecks möglichst scharfe Konkurrenz zu machen. Aber im allgemeinen ist unsere Juristen- und Handelswelt sich doch des großen internationalen Vorzugs bewußt, den wir im schneidigen Instrument des Wechsels, das auch kaufmännisch erzieherisch nicht minder zu wirken vermag als der Scheck, besitzen; auch das Wechselstempelsteuergesetz vom 20. Juni 1869, das im § 24 „die statt der Barzahlung dienenden, auf Sicht zahlbaren Anweisungen auf das Guthaben des Ausstellers bei dem die Zahlungen desselben besorgenden Bankhause oder Geldinstitute, soweit sie ohne Akzept bleiben“, von der Steuer befreite, hat als segensreicher Schutz für den Wechsel bei uns sich erwiesen; und die Reichsregierung betrachtet es erfreulicherweise als ihre Pflicht, einer „Ausartung des Schecks zu einem dem Wechsel gleichstehenden Papier“ und einem „Mißbrauch des Schecks für Kreditzwecke“ vorzubeugen.[2] So hat der Wechsel in Deutschland nicht nur weniger Konkurrenz, sondern auch mehr Schutz gehabt, und dauernd werden hoffentlich die überall, aber ganz besonders bei uns wichtigen Grenzlinien zwischen dem Scheck als bloßem Zahlungsmittel und dem Wechsel als bedeutendstem Kredit- und Anlagepapier klar und einwandsfrei aufrechterhalten bleiben.

Tatsächlich ist denn auch erfreulicherweise von einem Rückgang des Wechselumlaufs in Deutschland nichts zu bemerken. Im Gegenteil zeigt sich sowohl in den absoluten Zahlen als auch in den Verhältniszahlen, wie der Wechsel seine berechtigte Vorzugsstellung als beliebtestes kaufmännisches Kreditmittel im deutschen Wirtschaftsleben sich nicht nur erhalten, sondern stetig weiter verstärkt hat. Die

---

[1] Jaffé a. a. O. S. 141, 125.

[2] Begründung zum Entwurf eines Scheckgesetzes vom 9. Januar 1908.

folgende Tabelle[1] veranschaulicht eine wichtige deutsche Eigentümlichkeit, der nur Frankreich gleiches zur Seite zu stellen vermag:

Jahr	Betrag der in Deutschland in Umlauf gesetzten Wechsel	Durchschnittl. auf den Kopf der Bevölkerung in Umlauf gesetzte Wechsel	Durchschnittl. Wechselumlauf in Deutschland[2]	Durchschnittl. Wechselumlauf auf den Kopf der Bevölkerung
	Mill. Mk.	Mk.	Mill. Mk.	Mk.
1877	12 361	283	3090	71
1887	12 065	253	3016	63
1897	17 529	327	4382	82
1907	30 766	497	7692	124

Da es somit in Deutschland an einem umfangreichen Wechselmaterial nicht fehlt, dieses vielmehr bisher in stetiger Zunahme sich befindet und auch Aussicht vorhanden ist, daß die gesunde Entwicklung nicht plötzlich unterbrochen wird, so kommt es weiter darauf an, daß die Reichsbank auch stets imstande ist, sich von der Gesamtheit der umlaufenden Wechsel nach Quantität und Qualität einen bedeutenderen Anteil als irgend ein anderes Institut zu verschaffen. Dazu muß sie zunächst mit genügenden Mitteln ausgestattet sein. Nun ist es allerdings richtig, daß für eine Bank die fremden Mittel, die sie sich mit ihren Passivgeschäften beschafft, stets die wichtigeren sind; aber die eigenen Mittel der Bank spielen doch auch eine bedeutende Rolle. Zumal bei einer Zentralnotenbank, die in ihrer exponierten Lage Aktiv- und Passivgeschäfte ganz besonders sorgsam ins Gleichgewicht setzen muß, ist die Freiheit der Bewegung zum großen Teil von der Höhe der eigenen Betriebsmittel abhängig; auch macht die mit der Ausbreitung des Filialsystems zunehmende Festlegung von Kapitalien im Grund und Boden eine entsprechende Vergrößerung des Grundkapitals erforderlich, wenn nicht die Stoßkraft der Bank eine Beeinträchtigung gegen früher erfahren soll. Vor allem aber wirkt auch der Umstand, daß von den Betriebsmitteln der Bank das Grundkapital und die Reserven denjenigen Teil darstellen, der am meisten in die Augen fällt. Nach ihnen schätzt der gewöhnliche Mann die Leistungs-

[1] Zusammengestellt nach der Volkswirtschaftlichen Chronik der Conradschen Jahrbücher von 1900, S. 563, Tab. 11 und von 1907, S. 860, Tab. 12.

[2] Die Berechnung ist vorgenommen unter Annahme einer durchschnittlichen Laufzeit der Wechsel von drei Monaten. In Wirklichkeit ist unzweifelhaft in den letzten Jahrzehnten eine Verkürzung der Laufzeit eingetreten und die durchschnittliche Laufzeit heute kürzer als drei Monate. Demnach würde sich der durchschnittliche Wechselumlauf und der Grad der Steigerung etwas verringern.

fähigkeit ein. Da kommt es der Bank von England sehr zu statten, daß sie in dieser Beziehung ohne Rivalen dasteht. Auch der Reichsbank sollte diese rein äußerliche Vorzugsstellung, die sie heute im deutschen Wirtschaftsleben nicht mehr inne hat, wieder wie früher eingeräumt werden. Wenn man bedenkt, daß die Reichsbank in den 32 Jahren ihres Bestehens einen Reingewinn von 575 Mill. Mk. und allein in den beiden letzten Jahren einen solchen von 92 Mill. Mk. gehabt hat, dann dürfte eine Erhöhung ihres Grundkapitals weder schwierig noch bedenklich erscheinen.

Es kommt aber nicht nur darauf an, ausreichende Mittel zu haben, um mehr Wechsel als ein anderer kaufen zu können, sondern es ist vor allem nötig, auch die besten Wechsel sich verschaffen zu können. Dazu ist Beweglichkeit erforderlich. Sie besitzt die Bank nicht, wenn sie alle Wechsel zum selben Satz ankaufen muß. Das ist seit 1896 bei der Reichsbank infolge der neuen gesetzlichen Bestimmungen über die Anwendung eines Privatdiskontsatzes der Fall. Abstufungen in der Qualität der Wechsel kann sie im Preise regelmäßig nicht berücksichtigen. Weder die Bank von England noch die Bank von Frankreich ist in dieser Beziehung so gebunden. Da die Zentralnotenbank ihre volkswirtschaftlich so wichtige Aufgabe nur erfüllen kann, wenn sie gute Wechsel stets in ausreichendem Maße sich beschafft, so muß sie auch dazu in den Stand gesetzt werden und, zumal in einer Zeit wachsender Konkurrenz auf dem Wechselmarkt, nicht den Gegnern mit gebundenen Armen preisgegeben werden. Die Zeit, wo für die gesetzliche Regelung und Geschäftspraxis der Reichsbank das Verhältnis zu den Privatnotenbanken allein maßgebend sein konnte, ist vorüber; in demselben Maße, wie die Privatnotenbanken durch die großen Kreditbanken an wirtschaftlicher Macht übertroffen werden, muß die Rücksicht auf das Verhältnis zu diesen bei der Reichsbank in den Vordergrund treten; sie verlangt in erster Linie Gleichstellung; jede Hemmung in der Handhabe des im Konkurrenzkampf wichtigsten Mittels, der Preisbestimmung, muß beseitigt werden; der Ankauf von Wechseln zum sogenannten Privatdiskontsatz muß der Reichsbank im Interesse der Erfüllung der ihr obliegenden, für die Gesamtheit so wichtigen Aufgaben wieder völlig freigegeben werden. Das kleine Maß von Bewegungsfreiheit, das kürzlich durch die Ermäßigung der Mindestzinsen für große Wechsel geschaffen worden ist, reicht nicht aus.

Doch einen Markt beherrschen kann nur, wer nicht nur als Käufer, sondern auch als Verkäufer in ihm auftritt. Durch den Ankauf von Wechseln oder den Verkauf von Geld, von dem bisher allein die Rede gewesen ist, läßt sich ein Überangebot von Wechseln verhindern. Es ist aber auch ein Überangebot an Geld möglich. Dieser Fall ist sogar

für eine Zentralnotenbank besonders wichtig, da der Druck, den ein solches Überangebot an Geld auf den Zins ausübt, jede im Interesse der Gesamtheit gebotene Wirkung einer Diskonterhöhung aufheben kann. In dieser Hinsicht befindet sich die Reichsbank in einer schwierigen Lage. Da sie die letzte Geldquelle in der Volkswirtschaft darstellt, kann sie nicht, wie die anderen Banken, jederzeit, wenn sie ihren Barvorrat zu stärken sucht, Rediskontierungen vornehmen. Die Inlandswechsel, die sie diskontiert hat, muß sie vielmehr bis zur Einlösung in ihrem Portefeuille behalten. So ist ein Bedürfnis vorhanden, einen Ersatz für diese hier fortfallenden Rediskontierungen zu schaffen, und um so stärker muß es hervortreten, je schwächer der Einfluß der Zentralnotenbank auf den Geldmarkt sich gestaltet. Dieses Bedürfnis hat daher am frühesten in England sich gezeigt und die Bank von England zuerst dazu veranlaßt, durch Verkauf von Staatspapieren dem Markte Gelder, wenn sie im Überangebot auf ihm vorhanden waren, zu entziehen und damit Darlehensnehmer zu zwingen, die nötigen Gelder sich von der Zentralnotenbank zu dem von ihr bestimmten Satze zu beschaffen. Da ein solches Bedürfnis der Geldentziehung stets nur zeitweise vorhanden ist, so kauft die Bank von England die Konsols regelmäßig zur selben Zeit, wo sie sie verkauft, zu einem höheren Preise zurück.[1] Auf diese Art wird gewissermaßen zeitweise Betriebskapital in Anlagekapital überführt. Die Reichsbank hat zum selben Zweck die unverzinslichen Schatzanweisungen verwendet.[2] Diese sind an sich befristet; darum braucht mit dem Verkauf nicht zugleich ein Kauf verbunden zu werden; aber es läßt sich andererseits auch die Frist der Geldentziehung nicht so genau dem Bedürfnis anpassen. Um ihre Diskontpolitik zu voller Geltung zu bringen, hat die Reichsbank sich in Zeiten hohen Zinssatzes dieses Mittels in ausgedehntem Maße bedient, und zwar sah sie sich, zum Teil infolge einer gewissen Lockerung ihrer alten festen Beziehungen zum Geldmarkt, vor allem aber wegen zunehmender ausländischer Einflüsse, dazu genötigt.

Ob und inwieweit die Mittel aber, auch als Verkäufer wirksam eine Rolle auf dem Wechselmarkt spielen zu können, der Reichsbank

---

[1] Vgl. Jaffé, Das englische Bankwesen. Leipzig 1906, S. 174.

[2] Wie sich erst in letzter Zeit dieser Zweig der Geldmarktpolitik unserer Reichsbank entwickelt hat, zeigt sich darin, daß Effekten einschließlich Schatzanweisungen im Status der Reichsbank im Durchschnitt des Jahrfünfts 1891 bis 1895 erst 11,6 Mill. Mk., im folgenden Jahrfünft 80,7 Mill. Mk., 1906 117 Mill. Mk., 1907 99,6 Mill. Mk. ausmachten. Zum Jahreswechsel 1906/07 waren es sogar nicht weniger als 200 Mill. Mk., die in ihnen angelegt waren. Ein wichtiges Kampfmittel, doch in solcher Höhe keine in jeder Beziehung befriedigende Anlage.

zu Gebote stehen, hängt nicht von ihr ab, sondern von der Reichsfinanzverwaltung. Es ist daher nicht zu leugnen, daß durch diese Schatzanweisungen unsere Zentralnotenbank in eine gewisse Abhängigkeit von den Staatsfinanzen gelangt, die sorgsamst zu vermeiden ein wohlerwogenes Hauptbestreben bei der Organisation der Reichsbank gewesen ist. Und wenn auch die Begebung solcher Schatzanweisungen für die Reichsbank nicht gerade als gefährlich bezeichnet werden kann, da sie stets rediskontiert werden können, so ist es doch fraglich, ob es nicht mit dem Allgemeininteresse in Widerspruch steht, das volkswirtschaftliche Betriebskapital auf längere Zeit um so erhebliche Beträge zu vermindern. Es ist daher begreiflich, wenn auch nicht in jeder Hinsicht im Interesse der Zentralnotenbank, daß man in dieser Beziehung an eine Regelung gedacht hat. Die Belgische Bank darf nach Artikel 22 und 23 ihrer Statuten vom 16. Mai 1900 nie über 20 Mill. Frcs. Schatzscheine in ihrem Portefeuille haben, und die Dauer der zur Diskontierung zugelassenen Schatzscheine darf 100 Tage nicht überschreiten.[1] Bei der Regelung der Reichsfinanzen wird nicht nur vom Standpunkt der Finanzen, sondern auch von dem der Reichsbank und der Gesamtheit aus zu überlegen sein, ob eine ähnliche Beschränkung nicht auch in Deutschland sich empfehlen würde.

Je mehr damit die Verkäuferstellung, die sich die Reichsbank mit Hilfe der oft allzu großen Menge an Schatzanweisungen auf dem Wechselmarkt in den letzten Jahren geschaffen hat, geschwächt wird, um so mehr ist eine Kräftigung der Käuferstellung durch Beseitigung der hemmenden Vorschriften über den Privatdiskontsatz der Reichsbank und durch Neuregelung ihres Verhältnisses zu den Privatnotenbanken geboten.

Durch geschickte Benutzung aller sich ihr bietenden Mittel hat die Reichsbank, trotz ihrer erheblichen Fesselung in bezug auf den Diskontsatz, bisher es verstanden, eine an Quantität und Qualität ausreichende Menge an Wechseln sich zu beschaffen und damit ihre wichtigste Aufgabe befriedigend zu erfüllen. Was die Menge der von ihr diskontierten Wechsel anlangt, so gibt über sie und ihr Verhältnis zum gesamten Wechselumlauf in Deutschland die nebenstehende Tabelle Aufschluß.

Was sodann die Güte der Wechsel anlangt, so gibt für die Beurteilung einen gewissen Anhalt die Tatsache, daß die Reichsbank in der Zeit von 1876—1900 einen Gesamtverlust von 3820078 Mk. an Wechselforderungen erlitten hat; das ist ein Verlust von nur 152803 Mk. im jährlichen Durchschnitt oder von nicht mehr als 31 Mk. auf eine

[1] Born a. a. O. S. 67.

Tabelle zu S. 146.

Jahr	Betrag der in Deutschland in Umlaufgesetzten Wechsel	Von der Reichsbank diskontierte Wechsel	Verhältnis der Spalte 2 zu Spalte 1	Durchschnittl. Wechselumlauf in Deutschland	Wechselanlage der Reichsbank im Jahresdurchschnitt	Verhältnis der Spalte 5 zu Spalte 4
	Mill. Mk.	Mill. Mk.	%	Mill. Mk.	Mill. Mk.	%
1877	12 361	3 824	30,9	3090	364	11,8
1887	12 065	3 953	32,8	3016	443	14,7
1897	17 529	6 607	37,7	4382	644	14,7
1907	30 766	11 882	38,6	7692	1104	14,3

Million des gesamten Wechselankaufs. 1901—1907 hat dieser Verlust sogar nur 431402 Mk. oder 61629 Mk, im jährlichen Durchschnitt betragen.

Ist die Reichsbank imstande, eine an Quantität und Qualität ausreichende Wechselmenge sich stets zu beschaffen, so kommt es endlich noch darauf an, die Beschaffung so einzurichten, daß aus der Wechselanlage die Barmittel immer so zufließen, wie es dem Bedarf entspricht. Die Reichsbank hat es verstanden, sich diese Liquidität, trotz der gewaltig angewachsenen Geschäfte, in derselben befriedigenden Weise wie früher zu erhalten. Die durchschnittliche Laufzeit der diskontierten Wechsel hat sich wenig geändert; sie war am längsten 1894 mit 41, am kürzesten 1907 mit 22 Tagen, und hat in den 32 Jahren der Reichsbanktätigkeit durchschnittlich 35,9 Tage betragen.[1] Noch auffälligere Gleichmäßigkeit zeigt die Verteilung des gesamten Wechselmaterials; es wurden von den Inlandswechseln der Reichsbank 1907 fällig:

innerhalb	7	Tagen	18,2%
in ferneren	7	„	11,4%
„ „	14	„	17,0%
„ „	2	Monaten	53,4%

Am 31. Dezember 1907, dem Tage der höchsten Anspannung, den die Reichsbank bisher erlebt hat, war die Liquidität des Wechselsportefeuilles der Reichsbank derart, daß von ihren sämtlichen Inlandswechseln fällig wurden:

[1] Die durchschnittliche Laufzeit betrug in Tagen:

1876—1880	35,0	1896—1900	35,0
1881—1885	34,6	1901—1905	34,8
1886—1890	38,2	1906	33,0
1891—1895	39,0	1907	32,0

binnen	15 Tagen	535 Mill. Mk.	= 36,4 %
„	16—30 „	303 „ „	= 20,6 %
„	31—60 „	415 „ „	= 28,3 %
„	61—90 „	217 „ „	= 14,7 %

Am charakteristischsten für die Lage der Reichsbank ist aber die Zahl, welche das Verhältnis des durchschnittlichen täglichen Rückflusses der Wechsel- und Lombardanlage zu den nicht bar gedeckten täglich fälligen Verbindlichkeiten angibt. Sie geht aus der folgenden Zusammenstellung hervor:

Jahr	Durchschnittlicher täglicher Rückfluß der Wechsel- und Lombardanlage	Durchschnitt der nicht bar gedeckten täglich fälligen Verbindlichkeiten	Verhältnis von Spalte 1 zu Spalte 2
	In Mill. Mk.	In Mill. Mk.	Prozente
1877	11,9	295,4	4,03
1887	12,9	407,3	3,18
1897	22,6	651,7	3,47
1907	24,3	1110,3	3,82

Diesem Wechselbestand der Reichsbank, der sich Ende 1907 auf nahezu $1^1/_2$ Milliarden Mk. belief und zu dem damals an Lombarddarlehen, Effekten und sonstigen Anlagen noch die ungewöhnlich hohe Ziffer von fast 600 Mill. Mk. hinzukam, hatte die Bank von England gleichzeitig (nach ihrem Ausweis vom 1. Januar 1908) die beiden Posten gegenüberzustellen:

Government Securities	323,4 Mill. Mk.
Other Securities	833,7 „ „

Diese Other Securities enthalten auch die von der Bank von England diskontierten Wechsel. Wie sie sich im einzelnen zusammensetzen, wird nicht angegeben. In erster Linie dürften sie aber Wertpapiere aller Art, auch Wechsel, darstellen, die im Wege des Lombardgeschäfts beliehen worden sind. Auf alle Fälle läßt der Vergleich trotz seiner Unvollkommenheit erkennen, daß die liquide Wechselanlage bei der englischen Zentralnotenbank kaum mehr als ein Drittel derjenigen der Reichsbank betragen kann und aller Wahrscheinlichkeit nach noch sehr viel geringer ist. Die anderen Anlagen stehen aber an Liquidität hinter einer guten Wechselanlage zurück.

XIV.

Den Bestand sicherer Wechsel pflegt ein Privatkaufmann als „zinstragende Kasse“ anzusehen. Er ist für ihn so gut wie Bargeld, da er ihn durch Diskontierung oder Rediskontierung bei der Reichs-

bank jederzeit in wirkliche „Kasse“ umwandeln kann. Solche jederzeitige Umwandlungsmöglichkeit ist für eine Zentralnotenbank bei Inlandswechseln allerdings regelmäßig nicht gegeben. Sie muß infolge ihrer zentralen Stellung im Kreditwesen eines Landes von Rediskontierungen regelmäßig absehen. Die diskontierten Inlandswechsel bleiben bis zur Fälligkeit im Portefeuille der Reichsbank. Doch ist das nicht bei den Auslandswechseln der Fall. Sie sind für die Zentralnotenbank eine Ware und werden frei abgegeben, zumal da sie regelmäßig die Hingabe von Gold ersparen. Ihre Umwandlung in bare Kasse ist deshalb nicht an die Fälligkeitstermine der Wechsel gebunden. Sie werden daher auch, wie es der private Geschäftsmann mit jederzeit diskontierbaren Wechseln macht, von der Zentralnotenbank vereinzelt mit zur Bardeckung der Banknoten gerechnet. Das ist im umfangreichsten Maße bei der Nationalbank von Belgien der Fall; aber auch in Österreich werden Goldwechsel auf das Ausland bis zum Höchsbetrage von 60 Mill. Kronen in den Barfonds eingerechnet.[1]

Daraus ergibt sich jedenfalls, wie nahe auch bei einer Zentralnotenbank eine sichere und liquide Wechselanlage einer Bardeckung

---

[1] Geldforderungen auf das Ausland werden nicht nur in Belgien und Österreich-Ungarn in den Barfonds eingerechnet.

In Schweden können nach dem Gesetz vom 12. Mai 1897 außer der „metallischen Kasse“ als Notendeckung dienen:

1. „Goldmünzen und Gold, welche im Auslande deponiert sind oder sich auf dem Transport daher befinden und gegen Seegefahr versichert sind“,
2. „die bei Bankiers und Handelshäusern im Auslande in laufender Rechnung stehenden Mittel“.

Die Bevollmächtigten der Bank haben am 13. Februar 1899 erklärt, daß die Fähigkeit der Bank, Noten in Umlauf zu setzen, wesentlich „auf dem Besitz solcher Valuten beruht, welche gewöhnlich bei der Präsentation und Einlösung der Noten verlangt werden, nämlich a-vista-Anweisungen auf das Ausland zur Deckung der Schuldposten des Importhandels“. Vgl. Scharling a. a. O. S. 262f., 273. Er fügt hinzu, es sei also „das ausländische Guthaben in laufender Rechnung der eigentlich bestimmende Faktor für die Ausdehnung der Notenmenge“.

Auch für die Dänische Reichsbank ist durch Erlaß vom 19. Februar 1886 gestattet, „daß die Nationalbank unverzinsliche, auf Sicht zahlbare Guthaben bei der Bank von Norwegen und der Reichsbank Schwedens zum Metallfonds der Bank hinzurechnen darf, wogegen die der Nationalbank unter denselben Bedingungen obliegenden Schulden an die beiden Banken vom Metallfonds abgezogen werden“. Durch Erlaß vom 19. November 1894 ist das in gewissen Fällen auch auf Deutschland ausgedehnt worden. Vgl. Scharling a. a. O. S. 284, 288.

Ähnliches gilt auch von der Zentralnotenbank Norwegens. Vgl. Scharling a. a. O. S. 234.

steht. Zwischen beiden sind weitgehende Wechselwirkungen vorhanden. Jede Förderung der Wechseldeckung ist auch von Einfluß auf die Bardeckung. Trotzdem ist es eine wichtige Aufgabe, nicht nur das Verhältnis der gesamten Deckungsmittel, sondern auch das der baren Deckungsmittel zu den Verpflichtungen, insbesondere dem Notenumlauf möglichst günstig zu gestalten. Das ist heute bei der Reichsbank ganz besonders der Fall, weil noch niemals dieses Verhältnis so ungünstig gewesen ist wie in den beiden letzten Jahren. Die Metalldeckung des Notenumlaufs, die bisher noch in keinem Jahre unter 70% gesunken war, bezifferte sich durchschnittlich 1906 auf 64,2% und 1907 auf 57%, und die Deckung aller täglich fälligen Verbindlichkeiten, die bisher in den Jahren 1899 und 1900 mit 49,5% ihren tiefsten Stand erreicht hatte, sank 1906 auf 45,4% und 1907 auf 41%. Ende 1907 stand der Barvorrat der Reichsbank so niedrig, wie noch nie seit 1885, mit alleiniger Ausnahme von 1906, obwohl in der Zwischenzeit die Gesamtumsätze der Reichsbank sich mehr als vervierfacht hatten.[1]

Allerdings ist inzwischen in der Zusammensetzung des Barvorrats eine gewaltige Änderung eingetreten. Sie geht zurück auf die Durchführung der Goldwährung in Deutschland. Bis in die 80er Jahre war der Goldumlauf gering, der Silberumlauf groß gewesen. Seitdem ist der Goldumlauf mehr als verdoppelt worden; allein in den Jahren 1890—1906 sind für rund 2000 Mill. Mk. Goldmünzen ausgeprägt worden. Und während so der Goldumlauf gewaltig wuchs, hat der sich gleichbleibende Silberumlauf infolge der Zunahme der Bevölkerung um 15 Mill. Köpfe und der Entwicklung des Wirtschaftslebens sein früheres Übermaß verloren. Diese für unser deutsches Wirtschaftsleben so wichtige Änderung spiegelt sich nun natürlich auch im Barvorrat der Reichsbank. Seine Zusammensetzung ist eine völlig andere geworden. Bis zum Jahre 1885 überwogen die Taler und Scheidemünzen; im Durchschnitt des Jahrfünfts 1881—85 machten sie 56,5%, im Jahre 1881 gar 62,9% aus; am 7. Oktober 1881 erreichte der Goldbestand mit 151 Mill. Mk. seinen tiefsten Stand. Seitdem ist er auf mehr als das Doppelte im Prozentsatz und auf mehr als das Dreifache in der absoluten Zahl angewachsen. Obwohl er beträchtlich geschwächt war, betrug er doch auch 1907 durchschnittlich 633 Mill. Mk. gegen 206 Mill. Mk. in 1881 oder 75,1% des gesamten Barvorrats gegen 37,1% im Jahre des größten Tiefstands. Und während der

[1] Die Gesamtumsätze der Reichsbank betrugen:

1885	73199	Mill. Mk.,
1907	298997	„ „

Goldanteil sich so gehoben hat, sank der übrige Teil nicht nur verhältnismäßig, sondern auch in seinen Gesamtziffern; 1881 bis 1907 ging er von 350 Mill. Mk. oder 62,9% auf 209 Mill. Mk. oder 24,8% herab; am 31. Dezember 1907 betrug er sogar nur 181 Mill. Mk.; er erreichte mit solchen Zahlen nach amtlichen Angaben kaum noch „das für die örtliche Regulierung nötige Minimum". Ja, es wurden nach der Denkschrift zur Münznovelle am 7. November 1907 bei der Reichsbank 24 Mill. Mk. Silbermünzen mehr für Umlaufszwecke angefordert, als zur Verfügung gestellt werden konnten; durchschnittlich hat im Jahre 1907 das Ansuchen um Silbergeld um 6,78 Mill. Mk. von der Reichsbank nicht befriedigt werden können; am 31. Oktober 1907 verfügte die Reichsbank sogar nur über einen Vorrat von Fünfmarkstücken im Betrage von 10,9 Mill. Mk., die sich auf mehr als 450 Bankanstalten verteilten.[1]

Aus diesen Zahlen ergibt sich demnach die wichtige Folgerung, daß, wenn der Barvorrat der Reichsbank heute nicht mehr ganz befriedigend erscheint, das nicht, wie es in früheren Zeiten der Fall gewesen ist, an seiner Zusammensetzung gelegen sein kann. Heute läßt das Verhältnis von Gold und Silber im Kassenbestand der Reichsbank, das in den ersten Jahren der Reichsbank den Hauptanlaß zu Diskonterhöhungen geboten hat, nichts zu wünschen übrig. Es bedarf nicht der Änderung. Das Silber ist heute ebensowenig entbehrlich wie das Gold. Also kann auch der Reichsbank eine Maßnahme heute nichts nützen, die sich ausschließlich auf diese Zusammensetzung bezieht. Das ist der Fall bei der Goldprämienpolitik, wie sie bei der Bank von Frankreich bekanntlich bis zum Jahre 1901 eine Rolle gespielt hat. Sie besteht ja darin, daß die Bank sich vorbehält, Forderungen nicht nur in Goldgeld, wie es die Reichsbank stets getan hat, sondern auch in Silbergeld zu zahlen, das seiner Unterwertigkeit halber nicht exportfähig ist. Das hat zum Effekt, daß einerseits der Austausch des Gold- und Silbergeldes gegeneinander, der bei einer Doppelwährung so leicht bedenklich werden kann, aufgehoben wird, und andererseits tatsächlich auch die Einlösbarkeit der Banknoten beseitigt wird, da es höchstens einen Zweck hat, Noten gegen unterwertiges Silbergeld einzutauschen, wenn man kleinere Zahlungsmittel als die regelmäßig auf 50 Francs und mehr lautenden Banknoten zu erhalten sucht.[2] Solche Politik hat zur Voraussetzung nicht nur, daß Silbergeld ebenso wie Goldgeld Kurantgeld ist, sondern auch daß es

---

[1] Unterstaatssekretär Twele in der Sitzung des Reichstags vom 14. Januar 1908.

[2] Knapp, Staatliche Theorie des Geldes. Leipzig 1906, S. 317.

im Überfluß vorhanden ist. Das ist bei der Zentralnotenbank Deutschlands nicht der Fall. Nicht nur war bei der Reichsbank 1907 die tatsächliche Voraussetzung nicht gegeben, indem sie den Silberfonds ebenso nötig hatte wie ihren Goldbestand, sondern es fehlte auch die rechtliche Voraussetzung; denn seit dem 1. Oktober 1907 ist die Möglichkeit nicht mehr vorhanden, gegen den Willen des Empfängers mit Silbergeld in größeren Beträgen zu zahlen, da wir seitdem die „hinkende" Währung beseitigt haben und volle Goldwährung besitzen. So kann uns in dieser Beziehung eine Goldprämienpolitik nach französischem Muster nichts nützen.

Die Aufgabe ist nicht, die Zusammensetzung des Barvorrats der Reichsbank zu ändern, sondern sein Verhältnis in seiner Gesamtheit zu den Verpflichtungen der Reichsbank zu verbessern und damit die Grundlagen unseres Zahlungswesens, die sich gerade in jüngster Zeit im Prinzip so glänzend bewährt haben, tatsächlich zu kräftigen.

Man kann den Barvorrat der Reichsbank nur kräftigen, indem man aus dem Inland oder aus dem Ausland Gold heranzieht. Es fragt sich demnach zunächst, wie aus dem Inland Gold herangezogen werden kann. Es kann das offenbar nur dadurch geschehen, daß im Inland umlaufendes Gold durch andere Zahlungsmittel ersetzt wird oder von der Reichsbank durch erweiterte Geschäftstätigkeit in stärkerem Maße angezogen wird.

Ein Ersatz des Goldgeldes kam bei uns in besonders starkem Maße in Betracht, weil dieses, wie wir gesehen haben, die Mittelstandszahlungen fast ganz allein zu bestreiten hatte, und je mehr aus der Arbeiterschaft die oberen Schichten gewissermaßen zum Mittelstand emporstiegen, auch zu Lohnzahlungen zunehmende Verwendung fand. Goldgeld nimmt in dieser Beziehung eine gewisse Sonderstellung in Deutschland ein, da zum Teil infolge der besonderen Organisation, die die Reichsbank in ihrem Giroverkehr für die großen Zahlungen geschaffen hat, für diese mittleren Zahlungen der Scheckverkehr bei uns weniger in Betracht kommt und stets in Betracht kommen wird, und da andererseits kleine Banknoten und großes Silbergeld uns nicht in derselben Weise zur Verfügung standen wie anderen Völkern. Großes Silbergeld spielt in diesem mittleren Zahlungsverkehr, namentlich in den Ländern der lateinischen Münzunion, eine weit wichtigere Rolle als bei uns, zumal nach der in vieler Hinsicht überflüssigen Einschmelzung der Taler, der Fall ist. Und kleinere Banknoten, als wir sie bis vor kurzem besaßen, sind in Österreich-Ungarn, Frankreich, Belgien, Holland, Italien in Umlauf; auch in Schottland und Irland finden sie sich vor; und für die Schweiz sind sie vorgesehen. Trotz seines großen Vorrats an Fünf-Francs-Stücken, die aufs wirksamste

mit dem Goldgeld in Wettbewerb treten, hatte Frankreich Ende Januar 1908 noch für 546 Mill. Francs Banknoten unter 100 Francs in Umlauf. Noch verbreiteter sind solche kleine Banknoten in Österreich-Ungarn. Die Österreichisch-ungarische Bank hatte Ende 1907 für nicht weniger als 890 Mill. Kronen Noten im Umlauf, die auf geringere Beträge als 100 Kronen lauteten. So boten sich Deutschland naturgemäß nach dem Vorbild anderer Länder zwei Wege, um das Goldgeld im Umlauf zu entlasten: man konnte mehr Scheidemünzen und man konnte kleine Banknoten in den Verkehr bringen. Beide Wege sind bekanntlich beschritten worden.

Die silbernen Scheidemünzen haben zweimal eine Vermehrung erfahren. Die erste im Jahre 1900 vorgenommene Erhöhung der Kopfquote der silbernen Scheidemünzen von 10 auf 15 Mk. bedeutete keine wesentliche Vergrößerung des Bestandes an Reichssilbermünzen und erforderte nicht die Beschaffung von Silber. Sie stellte bekanntlich nur eine Umprägung der Taler dar, wobei sich infolge des geringeren Münzfußes der neuen Münzen eine kleine Vermehrung von 33 Mill. Mk. ergab. Der Münznovelle von 1900 ist aber eine neue 1908 gefolgt, die die Kopfquote abermals um 5 Mk. auf 20 Mk. erhöhte. Bei ihr handelt es sich nicht nur um eine Umprägung, sondern es steht eine tatsächliche Vermehrung der Silbermünzen in Deutschland in Frage. Das Silber muß also dieses Mal beschafft werden. Da die Silberproduktion des Inlands für den inländischen Bedarf bei weitem nicht ausreicht und bisher bereits für industrielle Zwecke gebraucht wurde und kaum für den vorübergehenden Münzbedarf eine erhebliche Steigerung erfahren dürfte, bedeutet diese Beschaffung größtenteils direkt oder indirekt einen Bezug des Silbers aus dem Auslande. Für ihn muß das Ausland auch irgendwie bezahlt werden. Damit entsteht die Gefahr, daß das Gold durch die neuen Reichssilbermünzen nur in Höhe des Münzgewinns zugunsten der Reichsbank, im übrigen aber zugunsten des Silber liefernden Auslands aus dem inländischen Umlauf verdrängt wird. Das würde eine Minderung des nationalen Gesamtvorrats an Gold bedeuten, die zwar nicht empfindlich wäre, aber immerhin, wie wir sahen, unter den heutigen Verhältnissen kaum erwünscht ist.

Mit dieser Vermehrung der Silbermünzen ist auch noch ein zweites Bedenken verbunden. Scheidemünzen können nur — darin beruht ihr Wesen — in beschränktem Maße dem Verkehr aufgedrängt werden. Dieses Maß hängt aber von den Bedürfnissen des Verkehrs und von dem Grade der „Aufdrängbarkeit“ des Scheidegeldes ab. Jene Verkehrsbedürfnisse entziehen sich der Einwirkung des Staates; es wäre aber nicht unmöglich, daß die sich ausbreitende,

sozialpolitisch keineswegs erfreuliche Gewohnheit, den Arbeitslohn in Goldmünzen zu zahlen, mit einem Mangel an Silbermünzen zusammenhinge. Unmittelbar einwirken kann der Staat aber auf den Grad der „Aufdrängbarkeit". Bisher brauchte niemand mehr als 20 Mk. in Silbermünzen anzunehmen. Wird diese Zahl verdoppelt, so kann natürlich zwangsweise eine größere Menge an Silbermünzen in Umlauf gebracht werden. Es fragt sich aber, ob solche Änderung der Annahmevorschriften im gegenwärtigen Augenblick ratsam ist. Die dadurch herbeigeführte Verdrängung von Gold aus dem inländischen Verkehr dürfte einstweilen noch zu vermeiden und das Prinzip der Freiwilligkeit, das unser Zahlungswesen bisher in stärkerem Maße als das eines anderen Staates gekennzeichnet hat, hier noch zu erhalten sein.

Wenn der Verkehr aber von den neuen Silbermünzen nur so viel, wie er unbedingt bedarf, aufnimmt, dann würde alles, was über dieses Verkehrsbedürfnis hinausgeht, in den Kassen des Staates und insbesondere in den Kassen der den Staat in diesem Falle vertretenden Reichsbank sich ansammeln. Dort würde eine „Stauung des akzessorischen Geldes" (Knapp) eintreten. Sie ist nicht bedenklich, soweit auch hier ein Bedürfnis nach Vermehrung vorlag, und das scheint der Fall gewesen zu sein. Sie ist aber wohl bedenklich, soweit das nicht der Fall ist. Eine Ansammlung zu 60% unterwertigen Geldes bei der Reichsbank würde, zumal bei entsprechender Verdrängung von Gold, um so bedenklicher sein, als Scheidemünzen irrationellerweise in die Bardeckung der Banknoten der Reichsbank mit eingerechnet werden, wie das ja auch mit den Reichskassenscheinen der Fall ist.

Aus diesen beiden Bedenken, die mit der Vermehrung der Reichssilbermünzen verbunden sind, ergeben sich zwei Forderungen. Erstens ergibt sich daraus, daß die Vermehrung des Scheidegeldes langsam und vorsichtig vorzunehmen ist.[1] Sobald eine Stauung in den Zentralkassen anzeigt, daß die Grenze des Bedarfs erreicht ist, ist sie einzustellen. Da der Bundesrat nur ermächtigt, nicht verpflichtet ist, die gesetzlich beschlossene Vermehrung vorzunehmen, steht einer solchen langsamen und vorsichtigen Anpassung nichts im Wege. Zweitens ist mit Recht verlangt worden, dafür zu sorgen, daß bei dieser Ge-

[1] Das ist um so mehr der Fall, als die Staaten zwar — wie Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 175 mit Recht ausführt — „vor dem Papier eine angeborene Scheu empfinden. Wenn aber die Emission von Metallgeld mit negativem Agio in Frage steht, so sind die Staaten weniger wählerisch; sie stehen unter dem laienhaften Eindruck, daß das Metall als solches unschädlicher sei".

legenheit die irrationellen Bestandteile der Bardeckung unserer Banknoten nicht noch vermehrt werden. Kann man die Scheidemünzen aus der Bardeckung noch nicht vollständig ausschließen, so sollte man wenigstens den bei der Neuprägung der Reichssilbermünzen sich ergebenden Münzgewinn von 115—140 Mill. Mk. dazu verwenden, die 120 Millionen Reichskassenscheine, für die eine Einlösung in Bargeld überhaupt nicht vorgesehen ist, einzuziehen.[1]

Neben die Vermehrung der Scheidemünzen trat die Ausgabe kleiner Banknoten. Die Bestimmung, die in Deutschland (§ 3 des Bankgesetzes) die Ausgabe von Banknoten, die auf einen geringeren Betrag als 100 Mk. lauten, verbot, ist historisch begreiflich. Man wollte damit einerseits das deutsche Volk, das durch die verbreiteten Notenmißbräuche gutem Gelde fast entfremdet war, an den Gebrauch des neuen Goldgeldes gewöhnen. Man folgte darin aber vor allem auch dem englischen Vorbild. In England sträubt man sich heftig gegen die mehrfach, auch von Goschen, angeregte Einführung kleiner Banknoten; dabei wird in den Vordergrund das wohl kaum stichhaltige Argument geschoben, daß Banknoten im geringen Betrage von 1 Pfd. St., wenn sie in gutem Zustande erhalten werden sollen, kostspieliger seien als Münzgeld.[2] In Wirklichkeit ist aber der oft unbewußte Grund der starken Abneigung die Verstärkung des Wettbewerbs der Banknote mit dem für die Aktienbanken so wichtigen Scheck. Wer daher als rechtgläubiger unbedingter Verehrer des Schecks nichts Höheres für unser Zahlungswesen kennt als die Verbreitung des Scheckverkehres, der muß konsequenterweise auch heute noch gegen die Ausgabe kleiner Banknoten sein. So hat Lexis[3] sich gegen sie ausgesprochen, weil sie „ihrer Tendenz nach den Bestrebungen zur Beschränkung des Notenumlaufs und zur Erweiterung des Scheckverkehrs widerstreiten"; und am deutlichsten hat Lotz[4] diesen Standpunkt zum Ausdruck gebracht mit den Worten: „Alle Noten, welche feste Bestandteile des Umlaufs werden, sind erfahrungs-

---

[1] In der zweiten Lesung der Vorlage über die Reichskassenscheine hat der Abgeordnete Dr. Arendt beantragt, dem Gesetz den Paragraphen beizufügen: „Solange Reichskassenscheine in Umlauf sind, ist die Hälfte des Münzgewinnes von der Ausprägung von Reichsscheidemünzen zur Einziehung von Reichskassenscheinen zu verwenden."

[2] So führt beispielsweise auch Palgrave als Hauptargument gegen kleine Banknoten an: the cost of maintaining a one-pound-note circulation exceeds that of a circulation of specie, if a decent condition of the note circulation is to be maintained. Vgl. Bankers Magazine (London), Bd. 82, S. 329.

[3] Im Bankarchiv vom 5. September 1907.

[4] Verhandlungen des dritten allgemeinen deutschen Bankiertags in Hamburg am 5. und 6. September 1907.

gemäß die schlimmsten Feinde der Entwicklung des Scheck- und Giroverkehrs. Haben wir wenig Noten im Umlauf als feste Bestandteile des Verkehrs, so kann sich der Verkehr durch Scheck und Giro helfen; sind aber viele Noten dauernd in Umlauf, so erleichtern wir die Beibehaltung veralteter Zahlungsmethoden."

Wer dagegen in unserem deutschen Banknotenwesen einen bisher wenig gewürdigten Vorzug erblickt, den wir uns erhalten und für alle Fälle ausbauen müssen, der wird einer Ausgabe kleiner Banknoten nicht völlig widerstreben. Zwar unterscheiden sich diese kleinen Banknoten von den größeren in einem wichtigen Punkte. Da sie in die kleinkaufmännischen Kreise stärker eindringen, strömen sie bekanntlich nicht so leicht, wie diese, zur Ausgabestelle zurück; sie verlieren daher leichter den Zusammenhang mit den Wechseln und den ihnen zugrunde liegenden Warenforderungen; sie bleiben im Kleinverkehr haften, nehmen damit mehr den Charakter von Papiergeld an und bringen deshalb in stärkerem Maße, als Noten größerer Stücklung, die Gefahr einer übermäßigen Ausgabe mit sich. Aber trotz dieses prinzipiellen Bedenkens sprechen in Deutschland zwei Gründe für die Einführung kleiner Banknoten. Erstens werden — von den Reichskassenscheinen abgesehen — im wesentlichen erst durch sie papierene Zahlungsmittel mit den Kronen und Doppelkronen in wirksame Konkurrenz gebracht, wenn auch bis zur Einbürgerung ihr Wettbewerb mit den größeren Banknoten in den Vordergrund treten wird. Zweitens muß aber für den gewaltigen Geldbedarf, den ein moderner Krieg mit sich bringt, Vorkehrung getroffen werden. In ihm ist die Ausgabe kleiner Banknoten erfahrungsgemäß das wichtigste Mittel, Gold aus dem Inlandsverkehr an sich zu ziehen, und um Zeitverluste und Reibungen zu vermeiden, ist es zweckmäßig, das Publikum schon vorher mit dem Gebrauch kleiner Banknoten vertraut zu machen, zumal da in Kriegszeiten in Zukunft ebensowenig, wie in der Vergangenheit, eine Erklärung des Zwangskurses der Banknoten sich wird vermeiden lassen. Dieser zweite Gesichtspunkt dürfte bei der Einführung der kleinen Banknoten in Deutschland entscheidend gewesen sein.[1] Aber gerade weil kleine Banknoten das wichtigste Mittel

[1] Das ist von der Regierung niemals deutlich ausgesprochen worden. Doch sagte Reichsbankpräsident Koch in der Sitzung des Reichstags vom 22. Januar 1906 mit einem gewissen Nachdruck: „Wir haben so viel Geld, als wir im Frieden eben brauchen." Ähnlich hat er auch im Bankarchiv vom 1. Oktober 1905 sich ausgesprochen.

Für den Fall eines Krieges war solche vorbeugende Ausgabe kleiner Banknoten schon früher mehrfach befürwortet worden. So sagte z. B. Ströll, Über das deutsche Geldwesen im Kriegsfall, in diesem Jahrbuch 1899: „Die

der Geldbeschaffung in Notlagen für den Staat darstellen, muß man in Friedenszeiten mit ihrer Ausgabe äußerst vorsichtig vorgehen. Deshalb ist in Deutschland auch nur eine „Ermächtigung“ zur Ausgabe kleiner Banknoten erteilt und in der Begründung der Vorlage ausdrücklich gesagt worden: es „wird von dieser Ermächtigung mit großer Vorsicht und nur insoweit, als es das vorhandene Bedürfnis erfordert, Gebrauch gemacht werden“. Demgemäß ist ihr Betrag einstweilen auf 300 Mill. Mk. beschränkt worden.

Vorsichtiges Maßhalten sollte aber noch etwas anderes erstreben lassen. Wenn kleine Banknoten[1] im Umlauf sind, dann ist auch jeder durch die Not gebotenen Ausdehnungsmöglichkeit ausreichend Rechnung getragen. Es sollte daher die Änderung in der Banknotenstücklung nicht als Anlaß dazu benutzt werden, die Reichskassenscheine hinfort in kleineren Stücken als bisher auszugeben — ihr geringer Betrag von 120 Mill. Mk. wird eine wirkliche Einbürgerung solcher kleinen Stücke sehr erschweren —, sondern sie als entbehrlich, wenn nicht gar schädlich, einzuziehen, wie oben bereits befürwortet wurde. Ein rationeller Platz ist für sie in unserem Zahlungswesen nicht ausfindig zu machen. Sie sind stets nur als ein Notbehelf betrachtet worden und schon Bamberger[2] hat bei ihrer Schaffung die Möglichkeit ins Auge gefaßt, daß man sie „vielleicht wieder in Banknoten verwandeln“ werde. Eine solche Beseitigung der Reichskassenscheine würde auch die Einbürgerung der kleinen Banknoten erleichtern. Allerdings werden sie, ebenso wie in England, auch bei uns mit einem Widerstand der das Depositengeschäft pflegenden Banken zu rechnen haben. Sollte solcher Wider-

---

Aufgabe, die das Geld im Verkehr als Scheidemünze der Banknote, des Hundertmarkscheins, spielt, muß deshalb kleineren Papierabschnitten übertragen werden, die bei der Zwangskurserklärung rechtzeitig und in genügender Menge vorhanden sein müssen, weil gegenteiligenfalls der dringende Bedarf nach Scheidegeld eben wohl oder übel doch von der Zentralbank durch Metallausgabe, durch Gold und Silber befriedigt werden muß und der Metallschatz hierdurch eine unerwünschte Abminderung erfährt.“

[1] Sie sind bekanntlich im Betrage von 50 Mk. und 20 Mk. nur vorgesehen worden; wird die Gesamtausgabe kleiner Banknoten vorsichtig beschränkt, steht auch Banknoten im Betrage von 10 Mk. nichts im Wege. Allerdings sind sie von viel geringerer Bedeutung, da die Kronen nur etwa ein Sechstel der Doppelkronen im deutschen Münzwesen ausmachen. Es wurden 1871 bis 1908 (März) in Mill. Mk.

	Doppelkronen	Kronen
ausgeprägt . . .	3744	732
eingezogen . . .	26	42
so daß verbleiben	3718	690

[2] Bamberger, Ausgewählte Reden und Aufsätze über Geld- und Bankwesen. Berlin 1900. S. 288.

stand bei den Banken oder im Publikum sich erhalten, wird man daran denken können, die Banknoten durch Verleihung der Eigenschaft als gesetzliches Zahlungsmittel zum „aufdrängbaren“ Gelde zu machen. Auch in dieser Beziehung nehmen ja unsere Banknoten eine gewisse Ausnahmestellung ein; sie sind bisher nicht, wie die von England, Frankreich, Schweden und Norwegen, gesetzliche Zahlungsmittel, d. h. mit einem Annahmezwang gegenüber allen Zahlern, mit Ausnahme der ausgebenden Bank, ausgestattet. Gerade mit Rücksicht auf finanzielle Kriegsbedürfnisse dürfte die Einführung eines „cours légal“ im Gegensatz zum „cours forcé“ (Zwangskurs ohne Einlösbarkeit der Noten) sich empfehlen. Dann aber, wenn die Ausgabe kleiner Banknoten des natürlichen Regulierungsmittels des Bedarfs entbehrt, verschärft sich nochmals die Forderung, bei ihrer Ausgabe mit ähnlicher Vorsicht wie bei der Ausgabe der Scheidemünzen zu verfahren.

Mit der Ausgabe kleiner Banknoten sind wir bereits von der Betrachtung der Maßnahmen des Zahlungswesens, die Gold aus dem Inlandsverkehr heranzuziehen vermögen, zu der Betrachtung der geschäftlichen Bankmaßnahmen, die denselben Zweck verfolgen können, übergegangen.

Neben dem Banknotengeschäft kommt hier in erster Linie der Giroverkehr in Frage. Eine stärkere Heranziehung von Barmitteln ist durch ihn in doppelter Weise möglich. Man kann einmal daran denken, für die im Zahlungsverkehr bisher von der Reichsbank geleisteten Dienste die Entschädigung durch Erhöhung der Giroguthaben, deren Zinsen die Reichsbank genießt, zu vergrößern. Es ist fraglos, daß die Giroguthaben nicht annähernd in dem Maße gewachsen sind, wie die Geschäftstätigkeit der Reichsbank in allen Zweigen. Aber das ist kein Maßstab. Es gehört zu den Aufgaben der Reichsbank, den großen Zahlungsverkehr möglichst zu verbilligen; jener Vergleich zeigt im wesentlichen nur, in wie hohem Grade es der Reichsbank gelungen ist, diese Aufgabe zu erfüllen. Sie hat es erreicht, den Zahlungsverkehr auf der Grundlage sehr viel geringerer Depositen zu vermitteln, als das in England der Fall ist.[1] Diesen Vorzug gilt es zu bewahren. Eine Erhöhung der Kassenbestände würde ihn aber vermindern. Es darf sich deshalb im wesentlichen nur darum handeln, ob die Kassenbestände der Girokunden nicht eine andere Verteilung als bisher vielfach gestatten. Heute wird noch oft neben dem Giroguthaben eine nicht unbedeutende Kasse gehalten. Es fragt sich, ob dieser eigene

[1] Nach Glauert, a. a. O. S. 803 würden Ende 1903 die Ziffern der Privatdepositen der Bank von England, wenn die englischen Anforderungen an das Mindestguthaben auf den Stand in Deutschland angewandt worden wären, nur 16 Mill. Pfd. St. statt 30 Mill. Pfd. St. betragen haben.

Barvorrat nicht auf eine geringe Handkasse sich vermindern und entsprechend das Giroguthaben sich vergrößern ließe.[1] Das wäre nicht nur kein Rückschritt, sondern würde einen Fortschritt bedeuten.

Aber auch wenn der Umfang der Mühewaltung der Reichsbank zugunsten eines Girokunden so beträchtlich geworden ist, daß er zur Größe des Guthabens in keinem annehmbaren Verhältnis mehr steht, so fragt es sich doch sehr, ob die Reichsbank die Entschädigung, auf die sie einen Anspruch hat, in der Form der Erhöhung des Giroguthabens verlangen soll. Der Girovertrag ist das wichtigste Regulierungsmittel für die Beziehungen zwischen der Reichsbank und ihren Kunden. Sie kann also durch ihn allerhand Entschädigungen für ihre Mühewaltung sich ausbedingen. Sie kann z. B. auf diese Weise ihren Girokunden verpflichten, seinen Wechselverkehr unter gewissen Bedingungen der Reichsbank im Diskontgeschäft zuzuwenden. Das kann unter Umständen eine sehr viel wertvollere Entschädigung für die Reichsbank bedeuten als eine Erhöhung der Giroguthaben. Sie kann den Girovertrag auch dazu benutzen, über die Goldentziehung eine Vereinbarung zu treffen; auch das kann für sie von großer Bedeutung sein. So kann eine allgemeine Erhöhung dieser Guthaben nicht wohl verlangt werden.

Man kann zweitens mit Hilfe des Giroverkehrs mehr Barmittel aus dem Inlande auch dadurch heranziehen, daß man den Giroverkehr erweitert. Das hat die Reichsbank auch bisher bereits unablässig getan, und wenn jetzt vielfach zu beschleunigtem Vorgehen in dieser Richtung gemahnt wird, so wird doch auch ein Moment vielfach übersehen. Wichtiger als den Bestand der Guthaben zu mehren ist es, ihm seinen bisherigen Charakter zu bewahren. Die Reichsbank muß möglichst davor gesichert sein, daß die Guthaben in schlimmen Zeiten ihr plötzlich entzogen werden. Sie darf daher nur Leute in ihren Giroverkehr hereinziehen, von denen sie sicher weiß, daß sie in kritischen Zeiten vernünftig sich benehmen und nicht in kurzsichtiger Angst den Kopf verlieren werden. Auch in dieser Beziehung hat der Giroverkehr der Reichsbank einen bedeutenden Vorzug vor dem Depositenverkehr der Bank von England aufzuweisen; die Bank von England hat den ersten Sturm auszuhalten, die Reichsbank steht dem gegenüber in gesicherter Reservestellung.

Man kann weiter daran denken, Barmittel aus dem inneren Verkehr für die Reichsbank nicht nur durch die Entwicklung von ihr längst gepflegter Geschäftszweige heranzuziehen, sondern auch durch die Aufnahme neuer. Insbesondere wird die Pflege des verzinslichen

[1] Vgl. Arnold im Bankarchiv vom 1. Dezember 1906.

Depositengeschäfts der Reichsbank empfohlen.[1] Im Grunde ist das nicht einmal etwas Neues für die Reichsbank. Im Anschluß an die Preußische Bank hat sie es bekanntlich bis 1879 bereits betrieben und ist auch noch heute dazu befugt, wenn auch nur bis zur Höhe ihres Grundkapitals und ihrer Reserven. Aber es wäre ein bedenklicher Rückschritt, wenn sie diesen Geschäftszweig, den sie seinerzeit aus bloßen Opportunitätsgründen aufgegeben hat, wieder aufnehmen wollte. Denn durch das verzinsliche Depositengeschäft würde der Charakter der Geschäftsführung der Reichsbank in wichtiger Beziehung geändert werden. Bisher nämlich arbeitet sie ausschließlich mit fremden Betriebsmitteln, die sie sich kostenlos durch die Banknotenausgabe und den Giroverkehr verschafft. Werden diese Betriebsmittel unbeschäftigt in ihrer Kasse liegen gelassen, so erwächst ihr daraus noch kein Verlust. Es ist nicht zu verkennen, daß das der Reichsbank bei der Doppelnatur, die ihr eigen ist, es außerordentlich erleichtert, die Interessen der Gesamtheit stets vor ihren privaten Interessen zu berücksichtigen. Bei verzinslichen Depositen dagegen müssen alle verschafften Mittel alsbald wieder verwertet werden, wenn nicht ein Verlust entstehen soll. Es fragt sich, ob in den Geschäftszweigen, die die Reichsbank bisher gepflegt hat, eine befriedigende Nutzung solcher verzinslichen fremden Betriebsmittel sich würde erreichen lassen. Und es entsteht so die Gefahr, daß die Aufnahme eines Passivgeschäfts, das keine kostenlosen Mittel liefert, zur Aufnahme auch neuer und zwar notwendigerweise auch gewagterer Aktivgeschäfte führen wird. Außerdem kommt hinzu, daß die Pflege des verzinslichen Depositengeschäfts den Wettbewerb zwischen der Reichsbank und den Großbanken steigert. Dadurch würde die so wichtige Verständigung in bezug auf das Wechselgeschäft unserer Zentralnotenbank erschwert werden. Statt die Konkurrenz zu verstärken, sollte das Streben vielmehr darauf gerichtet sein, sie weiter zu mindern. Endlich könnte die Pflege des Depositengeschäfts in anderen Formen, als sie der Giroverkehr bedingt, auch die Gefahr mit sich bringen, unter der die Bank von England heute schon leidet, daß für die ganze Politik der Bank die privatwirtschaftliche Rücksicht auf einen bestimmten Kundenkreis maßgebend würde. Von der Aufnahme des verzinslichen Depositengeschäfts ist daher abzuraten.

Auch die Vergrößerung des Grundkapitals der Reichsbank ist in letzter Linie nichts anderes als eine geschäftliche Maßnahme, mehr Barmittel aus dem Inlandsverkehr an sich zu ziehen, da es ja mög-

[1] Das hat z. B. der Abgeordnete Arendt in der Sitzung des preußischen Abgeordnetenhauses vom 3. März 1908 befürwortet.

lichst zu vermeiden sein wird, daß Anteilscheine unserer Zentralnotenbank in die Hände des Auslands in größerem Maße gelangen. Gewiß spielen die eigenen Mittel der Reichsbank im Vergleich zu den durch das Noten- und Girogeschäft beschafften nur eine kleine Rolle; auch erfolgt die Einzahlung einer Kapitalerhöhung im letzten Grunde regelmäßig „in von der Reichsbank selbst zu gewährendem Kredit“.[1] Aber trotzdem scheinen mir, wie ich in anderem Zusammenhang bereits ausgeführt habe, eine Reihe von Gesichtspunkten für eine Kapitalerhöhung bei der Reichsbank zu sprechen. Erstens ist sie im Interesse ihrer Stellung zu den übrigen Banken geboten; Ansehen noch mehr als Macht wächst, wenn die Reichsbank auch an Kapitalkraft unter den Banken des Landes, wie die Bank von England, wieder an erster Stelle steht. Zweitens gewinnt sie an Bewegungsfreiheit. Endlich ist auch Heiligenstadt[2] darin recht zu geben, daß eine Kapitalerhöhung der Reichsbank infolge der gesetzlichen Beschränkung ihres Geschäftskreises die Wirkung hat, den stets verfügbaren Fonds an volkswirtschaftlichem Betriebskapital entsprechend zu vergrößern.

XV.

Wie aus dem Inlandsverkehr läßt auch aus dem Ausland Gold sich heranziehen. Doch aus Gründen, die wir schon berührt haben, spielt das in Deutschland nur eine geringe Rolle. Was das Ausland anlangt, so handelt es sich bei uns in erster Linie darum, einen Abfluß des inländischen Goldes möglichst zu verhindern. Wie ist das möglich? Man kann einmal direkt den Abfluß des Goldes erschweren; das versucht man mit der Diskontpolitik. Man kann zweitens aber auch auf die Gründe einzuwirken suchen, die unmittelbar einen Goldabfluß nach sich ziehen; das führt zum Versuche, die Wechselkurse direkt zu beeinflussen. Man kann drittens in der Kausalreihe noch einen Schritt weiter zurückgehen. Die Wechselkurse sind im wesentlichen ein Ausdruck der Zahlungsbilanz eines Landes. Was also auf die Zahlungsbilanz einwirkt, muß auch die Wechselkurse und damit die Goldbewegung beeinflussen. Natürlich kann es hier nicht die Aufgabe sein, auf alle diese Möglichkeiten ausführlich einzugehen; es gilt, nur auf Grund großer allgemeiner Gesichtspunkte einen klärenden Überblick zu gewinnen. Auf Andeutungen muß ich mich beschränken.

Was zunächst die Beeinflussung der Zahlungsbilanz anlangt, so ist sie nur in der Art möglich, daß durch verstärkte Schaffung oder

[1] Helfferich, Zur Erneuerung des deutschen Bankgesetzes. Leipzig 1899, S. 76.

[2] Heiligenstadt, Der deutsche Geldmarkt, in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung 1907. S. 1539ff.

Realisierung von Forderungen ein Mißverhältnis zwischen Forderungen und Schulden gemildert wird. Das kann geschehen durch unerwartete Einziehung von Guthaben oder durch forcierten Verkauf von Wertpapieren und Waren. Im Jahre 1907 konnte man beobachten, wie diese Mittel, vielleicht in ausgedehnterem Maße als je zuvor, von verschiedenen Ländern, ganz besonders aber von den Vereinigten Staaten, angewendet wurden.[1] Darauf kann hier nicht eingegangen werden.

Wichtiger für uns ist in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, die Wechselkurse direkt zu beeinflussen. Eine solche Beeinflussung ist in doppelter Weise denkbar. Da ja auch der Wechselkurs ein durch Angebot und Nachfrage bestimmter Preis ist, so ergibt sich als das Nächstliegende eine Beeinflussung des Wechselkurses durch Änderung des ihn bestimmenden Verhältnisses von Angebot und Nachfrage. Solche Beeinflussung des Wechselkurses ist für eine Zentralnotenbank um so leichter, je mehr sie ihre Aufmerksamkeit und Mittel auf den Auslandsmarkt konzentrieren kann und je weniger gleichwertige Konkurrenz sie im Arbitragegeschäft findet.

Die Bedeutung des ausländischen Geldmarkts für eine Zentralnotenbank hängt nun teilweise von der Größe des Landes ab. Je näher die Auslandsgrenzen sind und je häufiger sie von der Bevölkerung eines Landes überschritten werden, um so mehr muß auf das Ausland Rücksicht genommen werden. Für Länder wie Belgien und Holland bedeutet das Ausland mehr als für große Staaten wie Deutschland und Frankreich. Das steigert sich noch, wenn die Landwirtschaft mit ihrem an die Scholle fesselnden Einfluß hinter Industrie und Handel weit zurücktritt. Schon aus der Größe und Eigenart des Wirtschaftslebens ist es daher erklärlich, daß ein Land wie Belgien sein Geldmarktinteresse in erster Linie dem Ausland zuwendet und dort zu betätigen bestrebt ist.

Die Aufmerksamkeit kann aber auch durch andere Momente auf das Ausland gelenkt werden. Wenn die Anleihen eines Landes in hohem Maße im Ausland untergebracht und demnach zu bestimmten Zeiten große Zinszahlungen an das Ausland zu leisten sind, dann ist der Staat selbst unmittelbar an dem Stand der Wechselkurse stark interessiert. Ist der Außenhandel verhältnismäßig wenig entwickelt, so nimmt dieses einheitliche Interesse des Staates an der Wechselkursbildung schon an sich eine gewisse dominierende Stellung gegenüber dem zersplitterten Interesse der Geschäftswelt ein. Das ist der Fall in Rußland und Österreich. In beiden Ländern macht der Außen-

[1] Vgl. den vorstehenden Aufsatz S. 36ff.

handel nur etwa ein Viertel des Außenhandels Deutschlands aus, in Österreich etwas mehr, in Rußland etwas weniger. Rußland hat von seiner gesamten Staatsschuld, die bekanntlich die aller anderen Länder mit Ausnahme Frankreichs übertrifft, den größten Teil im Ausland untergebracht, und auch Österreich-Ungarn hat sehr erhebliche, regelmäßig wiederkehrende Zahlungen für die Verzinsung seiner Staatsschulden im Auslande zu machen. Dafür muß der Staat und in seinem Auftrage die Zentralnotenbank des Landes die Zahlungsmittel beschaffen. So ist die Österreichisch-ungarische Bank und die Russische Staatsbank bereits in Verbindung mit der Finanzverwaltung des Staates genötigt, als Makler des Staates ein ausgedehntes Devisengeschäft im Auslande zu betreiben. Und das ist in beiden Ländern in noch stärkerem Maße der Fall, weil sie gleichzeitig für ihre Währungsreform große Mengen von Gold aus dem Auslande herbeizuschaffen bestrebt sind. Da beide Länder keine großen privaten Kapitalanlagen im Auslande aufzuweisen haben, und ausländische Effekten auf den einheimischen Börsen nur in sehr geringem Maße gehandelt werden, so begegnet der Staat bei dieser Beschaffung der ausländischen Devisen — von der Spekulation einstweilen abgesehen — keiner sehr großen Konkurrenz, und andererseits fehlt es auf dem Markt nicht an Ankaufsmaterial, da beide Länder regelmäßig[1] — im Gegensatz nicht nur zu England und Deutschland, sondern auch zu Frankreich, Belgien und Holland — einen Ausfuhrüberschuß aufzuweisen haben.

Während so der ausländische Geldmarkt in beiden Ländern eine besondere Aufmerksamkeit der Zentralnotenbank mit Notwendigkeit erfordert, treten die Ansprüche des Inlands im Vergleich zu Ländern wie England und Deutschland doch außerordentlich zurück. Das hängt nicht nur mit der geringeren Entwicklung von Handel und Industrie zusammen, sondern erklärt sich insbesondere auch daraus, daß die Goldwährung in beiden Ländern unvollkommen zur Durchführung gebracht ist. Die Goldansprüche des Inlands sind an sich — in scharfem Gegensatz zu Deutschland, wo auch in den letzten 14 Jahren von 26 Diskontveränderungen 20 lediglich mit Rücksicht auf den inländischen Bedarf vorgenommen worden sind — gering und ihrer Befriedigung kann sich die Bank zum großen Teil entziehen. So steht nichts im Wege, die Politik der Bank fast ganz auf das Ausland zuzuschneiden.

Um das aber mit Erfolg zu können, ist es nötig, auf dem Arbitragemarkt eine beherrschende Stellung sich zu verschaffen. Das ist

[1] Österreich-Ungarn hatte 1907 zum erstenmal seit 1897 einen kleinen Einfuhrüberschuß in Höhe von 11 Mill. Mk.

um so leichter, je weniger das inländische Bankwesen entwickelt ist. In Rußland und auch in Österreich-Ungarn ist daher im Arbitragegeschäft nicht mit einer Konkurrenz zu rechnen, wie sie z. B. in Deutschland in dem hochzentralisierten Großbankentum vorhanden ist. Dort ist der Staat oft sogar in der Lage, seine Ziele im Devisengeschäft mit Hilfe des im Ausland höher entwickelten Bankwesens verfolgen zu können. Eine Konkurrenz kann er daher leichter überwinden. Soweit sie im Inland vorhanden ist, ist er in ihrer Bekämpfung sogar nicht einmal auf wirtschaftliche Mittel beschränkt. In Rußland ist bekanntlich die Rubelspekulation 1893 einfach verboten worden. So weit ist man in Österreich-Ungarn nicht gegangen; aber die Österreichisch-ungarische Bank hat auch ohne solche politische Unterstützung es verstanden, dasselbe zu erreichen. Während die Kreditanstalt an Devisen und Valuten 1895 noch dreimal so viel wie die Notenbank verdiente, verdiente sie 1907 weniger als ein Neuntel.[1]

Unter solchen Verhältnissen kann eine Notenbank allerdings daran denken, auf Angebot und Nachfrage im Devisenmarkt einen beherrschenden Einfluß auszuüben. Sie muß zu diesem Zweck einen Teil ihrer Tätigkeit und ihrer Mittel auf das Ausland übertragen. Die Österreichisch-ungarische Bank tut das, indem sie an den verschiedensten Handelsplätzen durch eine große Zahl von Korrespondenten ein ausgedehntes Devisengeschäft betreiben läßt. Im Jahre 1894, in Verbindung mit der Währungsreform, nahm das seinen Anfang, und im Jahre 1901 erfuhr es mit der Übertragung des ganzen Golddienstes sowohl des österreichischen als auch des ungarischen Staates auf die Österreichisch-ungarische Bank einen großen Aufschwung. Noch 1892 und 1893 beschränkte sich der Gesamtumsatz an Devisen auf durchschnittlich 600 Mill. Kronen; bereits 1897 bezifferte er sich mit 2332 Mlll. Kronen fast auf das Vierfache und 1907 mit 2966 Mill. Kronen fast auf das Fünffache. Welche Bedeutung dieses Auslandsgeschäft bei der Österreichisch-ungarischen Bank hat, geht am besten aus einem Vergleich mit ihrem gesamten Wechselumlauf hervor; wie hoch dieser im Jahresdurchschnitt sich belief, gibt nach amtlichen Mitteilungen die folgende Tabelle unter I an. Diesen Zahlen werden unter II, nach Mitteilungen des Gouverneurs der Österreichisch-ungarischen Bank Ritter von Bilinski, die Gesamtbestände von Wechseln auf das Ausland, von ausländischen Banknoten und Guthaben bei den ausländischen Korrespondenten gegenübergestellt. Danach betrugen in Millionen Kronen:

[1] Die Devisenpolitik der Österreichisch-ungarischen Bank. Frankfurter Zeitung vom 17. Mai 1908, Nr. 137.

	I	II		I	II
1900	398	89	1903	315	277
1901	366	212	1904	379	233
1902	297	269	1905	441	292

Durch solche starke Anlage in ausländischen Devisen, die bisweilen mehr als die Hälfte der Anlage in inländischen Wechseln betragen hat, ist es der Österreichisch-ungarischen Bank gelungen, die Herrschaft über den Devisenmarkt sich zu erringen. Seit 1901 sind in Österreich-Ungarn die ausländischen Wechselkurse nie um mehr als 0,20 % über die Parität hinausgegangen; die Kurse der österreichischen Noten in Berlin haben in dieser Zeit mit 84,25 am niedrigsten und mit 85,65 am höchsten gestanden. Man pflegt gewöhnlich zu sagen, daß das erreicht sei, obwohl die Goldwährung in Oesterreich noch nicht zur vollen Durchführung gebracht worden ist; wir haben zu zeigen gesucht, daß die unvollkommene Durchführung der Goldwährung zum Teil auch einen Grund dieses Erfolges darstellt.

Ähnlich wie die Österreichisch-ungarische Bank hat auch die Russische Staatsbank seit den Zeiten des Finanzministers Wyschnegradski (1887—1892) ihre Geldpolitik entwickelt. Allerdings hat diese äußerlich darum einen etwas anderen Charakter angenommen, weil Rußlands Auslandsinteressen in stärkerem Maße, als das in Oesterreich-Ungarn schon wegen seiner geographischen Lage der Fall ist, konzentriert sind. Berlin ist es, das den Hauptstützpunkt der russischen Devisenpolitik bildet. Rußland unterhält dort bekanntlich größere Barvorräte, die das Bankhaus Mendelssohn nach Weisungen des russischen Finanzministers dazu benutzt, je nach Lage des Wechselmarktes, Rubelnoten bald anzukaufen und bald zu verkaufen. So hat die Russische Staatsbank stets erhebliche Goldguthaben im Auslande (or à l'étranger) aufzuweisen. Insbesondere seit dem Jahre 1902 hat sie an Auslandsforderungen einen solchen Bestand sich geschaffen, daß er von der Zentralnotenbank keines anderen Landes auch nur annähernd erreicht wird. Welche Bedeutung diese ausländische Geldmarktspolitik für die Russische Staatsbank besitzt, veranschaulicht die folgende Zusammenstellung:

	Gesamte Wechselanlage im Jahresdurchschnitt Mill. Mk.	Bestand an Wechseln auf das Ausland u. Guthaben im Ausland am Jahresschluß Mill. Mk.
1901	506	59
1902	475	130
1903	481	377
1904	464	324
1905	366	446
1906	451	644
1907	403	468

Wenn auch berücksichtigt werden muß, daß die Russische Staatsbank — wegen der Größe des Landes und seines überwiegend agrarischen Charakters dazu genötigt — im Inland mehr langfristige Kredite gewährt, als das bei anderen Zentralnotenbanken üblich ist und zulässig erscheint, so zeigen doch diese Zahlen, in welchem Maße der ausländische Geldmarkt das Interesse hier beherrscht. Den Bedürfnissen des Auslandsmarkts wird die ganze Politik der Russischen Staatsbank untergeordnet. So ist es auch hier durch ungewöhnliche Anstrengungen gelungen, den erstrebten Erfolg zu erzielen. Eine weitgehende Stabilisierung der russischen Wechselkurse ist erreicht worden. Die Kurse der kurzen Wechsel auf russische Noten schwankten in Berlin in den Jahren 1896—1904 nur zwischen 216 und 218,16; nur in den letzten drei Jahren (1905—1907) sind sie etwas weiter bis auf 212 gesunken.

Der Russischen Staatsbank und der Österreichisch-ungarischen Bank kann gleiches nicht zur Seite gestellt werden. Wohl wird eine ausgedehnte Devisenpolitik auch sonst betrieben, aber ein entsprechender Erfolg ist nicht erzielt worden. An erster Stelle ist hier die Nationalbank von Belgien zu nennen. Sie hat wohl von allen Zentralnotenbanken am längsten eine systematische Devisenpolitik betrieben. In welchem Maße das geschehen ist, zeigt die folgende Tabelle, welche ihren Bestand an Wechseln auf das Ausland und an Guthaben im Ausland, sowie sein Verhältnis zur gesamten Wechselanlage angibt:

	Mill. Mk. am Jahresschluß	Prozent im Jahresdurchschnitt
1901	131	32,5
1902	137	33,3
1903	125	29,7
1904	132	30,1
1905	109	30,4
1906	117	26,7
1907	121	23,8

Hinzu kommt, daß nach gesetzlicher Bestimmung auch die überschüssigen Staatsgelder durch die Bank in Wechseln auf das Ausland angelegt werden und daß auch die Sparkasse einen nicht unbedeutenden Bestand an solchen Wechseln bei der Bank sich hält. Dadurch erfährt der gesamte Betrag an Auslandsforderungen, über die die Bank zu verfügen hat, eine Steigerung, die bisweilen 100 Mill. Mk. fast erreicht. Obwohl die Belgische Nationalbank somit in der Ausdehnung ihrer Devisenpolitik hinter der Österreichisch-ungarischen Bank nicht zurückbleibt, ist es ihr doch nicht gelungen, einen ähnlichen Einfluß auf die auswärtigen Wechselkurse zu erlangen. Von

einer Beherrschung des Devisenmarkts kann bei ihr nicht die Rede sein. Der Einfluß von Handel und Industrie auf die Bewegungen der Wechselkurse ist oft stärker als der der Zentralnotenbank.

Wenn aber eine Beherrschung der Wechselkursentwicklung von der Zentralnotenbank eines so kleinen Landes wie Belgien nicht erzielt werden kann, so ist das in noch viel geringerem Maße in einem großen Lande möglich, dessen inländische Ansprüche an die Bank unvergleichlich viel bedeutender sind. In einem Lande wie Deutschland fehlen demnach die Voraussetzungen für eine Devisenpolitik mit so hohen Zielen. Die Entwicklung von Handel und Industrie, die Machtstellung unserer Großbanken, der Umfang unserer internationalen Beziehungen machen in Deutschland unmöglich, was Österreich-Ungarn und Rußland, wenigstens zeitweise, erreichen konnten. Vor allem aber wird bei uns stets der Inlandsbedarf — der weitaus größte, mit dem irgendeine Zentralnotenbank zu rechnen hat — im Vordergrunde stehen. Vielleicht ist das bisher jedoch in zu starkem Maße der Fall gewesen.

Allerdings hat auch die Reichsbank bereits seit langer Zeit eine Devisenpolitik gekannt. In der Jubiläumsschrift[1] wird ausdrücklich hervorgehoben, daß ein Vorrat an ausländischen Wechseln „zu Zeiten einer im Auslande beginnenden Geldknappheit ein nicht zu unterschätzendes Schutzmittel gegen das Steigen der Wechselkurse und gegen den Abfluß von Gold, in Zeiten wirtschaftlicher und politischer Krisen im Inlande ein Mittel zur Heranziehung von Gold aus dem Auslande“ sei. Aber bis zum Jahre 1898 war in dieser Beziehung wenig geschehen. Dann beginnt man jedoch den Ankauf von Devisen zu fördern. Zunächst wurde die Ankaufsgebühr für langsichtige Auslandswechsel von $1\,^0/_{00}$ auf $^1/_2\,^0/_{00}$ ermäßigt; weitere Erleichterungen folgten. Das Ergebnis war, daß der durchschnittliche Bestand an Devisen und Auslandsguthaben von noch nicht 10 Mill. Mk. im Jahre 1898 auf mehr als 30 Mill. Mk. im Jahre 1899 und 60 Mill. Mk. im Jahre 1906 anwuchs. Nach der den Verwaltungsberichten der Reichsbank beigegebenen Jahresbilanz betrug er am Schlusse des Jahres in Mill. Mark:

1901	56,7	1905	68,1
1902	64,2	1906	80,0
1903	54,3	1907	35,8
1904	55,0		

Mit Hilfe dieses Bestands an Auslandsforderungen war es auch bisher — wie die Verwaltung der Reichsbank bereits 1900 sich

[1] Die Reichsbank 1876—1900, S. 99.

rühmen konnte — wiederholt gelungen, „Überschreitungen des Goldpunkts und drohende Goldausfuhren wirksam zu verhindern oder doch wenigstens für eine gewisse Zeit hinauszuschieben und so nach Dauer und Umfang zu beschränken". Aber da der Erfolg solcher Maßregeln vor allem von dem Umfang des Vorrats an ausländischen Wechseln abhängig ist, wird man bestrebt sein müssen, diesen Vorrat in der Reichsbank beträchtlich zu vergrößern. Eine solche Vergrößerung wird für die Reichsbank dadurch geradezu zu einer unabweisbaren Pflicht, daß die anderen Zentralnotenbanken Auslandswechsel, unter denen neben den Wechseln auf England natürlich die auf Deutschland eine besondere Rolle spielen, in großen Beständen ansammeln. Wer da zurückbleibt, wie es die Bank von England tut und auch sehr schwer nur vermeiden kann, kann leicht in große Bedrängnis gebracht werden, zumal soweit nicht der Goldhandel als zuverlässiges Sicherheitsventil sich erweist.

Bei solcher dringend gebotenen Vergrößerung des Vorrats an ausländischen Wechseln erweist sich in Deutschland die gesetzliche Vorschrift der Dritteldeckung als unerwünschtes und unzweckmäßiges Hemmnis; denn man fürchtet mit ihr um so leichter in Konflikt geraten zu können, je mehr Mittel man in Auslandswechseln anlegt. Einer Einrechnung der Golddevisen in den Barvorrat, wie sie anderswo stattfindet, steht hier zwar auch nicht der Gesichtspunkt der Sicherheit entgegen, wohl aber das Moment, daß dieser Bestand an Auslandswechseln mit seiner regelmäßigen Veröffentlichung, wie sie bei solcher Einbeziehung in den Barvorrat nötig werden würde, einen Teil seiner Wirkung leicht einbüßt. So spricht der Gesichtspunkt der Sicherung unseres Goldbestandes selbst dafür, die Starrheit der Vorschrift der Dritteldeckung wenn nicht zu beseitigen, so doch zu mildern.

Die systematische Einwirkung auf Angebot und Nachfrage im Devisenmarkt ist aber nicht das einzige Mittel, direkt auf die Wechselkurse einen Einfluß auszuüben. Man kann auch auf das Wertverhältnis des Währungsgeldes einwirken. Normalerweise ist der durch Gewicht und Feinheit der Goldmünzen gegebene Wert entscheidend für den die Möglichkeit einer Einfuhr oder Ausfuhr von Gold bestimmenden „Goldpunkt". Man kann aber diesen „Goldpunkt" hinaufrücken, indem man den Goldbezug künstlich verteuert. Eine solche künstliche Verteuerung kann direkt oder indirekt vorgenommen werden. Eine direkte Verteuerung ist in der Goldprämie enthalten, wie sie von der Bank von Frankreich für fremde Goldmünzen und Goldbarren verlangt wurde; auch der Goldbezug aus dem freien Verkehr wird dadurch um die Kosten des Sammelns sowie des Gewichtsverlusts infolge der Abnutzung der umlaufenden Münzen verteuert. Ein ähnliches Ergebnis

wird erzielt, wenn zwar nicht die Herausgabe von Gold verweigert oder nur gegen Zahlung einer besonderen Prämie vorgenommen wird, aber die Auszahlung in abgenutzten Goldmünzen erfolgt. Zu diesem Aushilfsmittel hat nicht nur die Reichsbank, sondern auch die Bank von England mehrfach gegriffen, und es sucht Arendt weiter auszubilden durch seinen bereits erwähnten Vorschlag, Goldzahlungen an das Ausland in erster Linie in Zehnmarkstücken vorzunehmen, da sie erfahrungsgemäß als kleinste Goldmünzen am stärksten — unvergleichlich viel stärker als die Doppelkronen — abgenutzt sind und auch längere Zeit zur Auszahlung beanspruchen.

Alle diese Maßnahmen schrauben den Goldpunkt herauf. Sie können dadurch einen Goldabfluß verhindern, wenn die Nachfrage wenig dringend und wenig anhaltend ist. Im anderen Falle werden die Wechselkurse auch um den Betrag der Verteuerung des Goldbezugs noch in die Höhe getrieben werden. Dann ist der Erfolg nur der, daß die Schwankungen des Wechselkurses wachsen, der ausländische Wechselkurs eine dauernde Verschlechterung erfährt, die Landeswährung also entwertet wird. Die aus Goldwährungsländern bezogenen Waren müssen dann entsprechend höher bezahlt werden. Für ein Land, das wie England und Deutschland einen Einfuhrüberschuß besitzt, der nach vielen Hunderten von Millionen zählt, muß das immer ein schlechtes Geschäft sein. Ein Land, das außerdem berechtigterweise danach trachtet, seine selbständige Stellung im internationalen Geld- und Kapitalmarkt zu verstärken und auszubauen, sollte von so kleinlichen Mitteln des internationalen Konkurrenzkampfes keinen Gebrauch machen.

Wenn der Vorrat an Devisen erschöpft und der Wechselkurs bis zum heraufgeschraubten Goldpunkt heraufgetrieben ist, dann bleibt nur noch ein Mittel übrig: die Diskontpolitik. Greifen ihre Maßnahmen auch oft, zumal wenn hohe Diskontsätze lange andauern, störend und hemmend ein in das ganze Wirtschaftsleben eines Volks, auch in die Teile, die unmittelbar mit der Ursache der Diskontsteigerung nichts zu tun haben, so ist sie doch als letztes und wirksamstes Mittel der Erhaltung und Verteidigung der Währung eines Landes unentbehrlich.[1]

[1] Die vorstehende Abhandlung ist zuerst in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft 32. Jahrgang 1908 abgedruckt worden.

Die Ursachen und Wirkungen der Konzentration im deutschen Bankwesen.[1]

Im Weltwettbewerb, in den eine überquellende Entwicklung unser Volk plötzlich mitten hineingestellt hat, sind wir mehrfach im Nachteil. Wie uns Englands reiche Erbschaft aus besonders glücklicher Vergangenheit fehlt, so der Reichtum an Naturschätzen, den der 15 fach so weit sich dehnende Boden der nordamerikanischen Union birgt.

Was Natur und Geschichte uns versagen, dafür muß aus eigener Kraft Ersatz geschaffen werden. Das ist nur dadurch möglich, daß

[1] Festrede zur Feier des Geburtstages des Kaisers am 27. Januar 1906 in der Aula der Friedrich-Wilhelms-Universität in Bonn, mit Erweiterungen und Änderungen.

Wegen der Literatur verweise ich vor allen Dingen auf die folgenden benutzten Werke und Aufsätze:

Sattler, Die Effektenbanken. Leipzig 1890.

Model-Loeb, Die großen Berliner Effektenbanken. Jena 1896.

Fleischhammer, Die Konzentration im deutschen Bankwesen. In Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung. 1900.

Sayous, Les banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières. Paris 1901.

Adolf Weber, Depositenbanken und Spekulationsbanken. Leipzig 1902.

Loeb, Die Berliner Großbanken in den Jahren 1895 bis 1902 und die Krisis der Jahre 1900 und 1901. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 110. Leipzig 1903.

Adolf Weber, Die rheinisch-westfälischen Provinzialbanken und die Krisis. Ebenda.

Jaffé, Das englische Bankwesen. Schmollers staats- und sozialwissenschaftliche Forschungen. Heft 109. Leipzig 1905.

Jeidels, Das Verhältnis der deutschen Großbanken zur Industrie mit besonderer Berücksichtigung der Eisenindustrie. Ebenda. Heft 112. Leipzig 1905.

Blumenberg, Die Konzentration im deutschen Bankwesen. Heidelberger Dissertation. Leipzig 1905.

Rießer, Zur Entwicklungsgeschichte der deutschen Großbanken mit besonderer Rücksicht auf die Konzentrationsbestrebungen. Jena 1905.

Steinberg, Die Konzentration im Bankgewerbe. Berlin 1906.

Die Jahresberichte unserer Großbanken.

Die Handelsberichte der Kölnischen Zeitung, Frankfurter Zeitung, des Berliner Tageblatt, der Schlesischen Zeitung u. a.

die Kraft jedes Einzelnen aufs höchste entwickelt und die Gesamtheit der Einzelkräfte organisatorisch aufs wirksamste zusammengefaßt wird.

Wie wir nicht durch Billigkeit unserer Fabrikate, nur durch ihre Güte auf die Dauer, alten und neuen, von Natur begünstigten Konkurrenten gegenüber, auf dem Weltmarkt uns zu behaupten vermögen, so können wir dort nur unter Unterstützung des Einzelnen durch die organisierten Kräfte der Gesamtheit erfolgreich vordringen.

Unterricht und Organisation umfassen also heute die Hauptaufgaben unseres Volkes. Und wie wir einst auf militärischem Gebiete in hervorragendem Maße die Kraft besaßen, diese Aufgaben zu meistern, so dürfen wir die Hoffnung daraus schöpfen, daß uns das auch hier auf neuem Boden bei gleicher Einsicht und bei gleichem Fleiße gelingen wird.

Mitten in den Versuchen dieser neuen schwierigen Aufgaben stehen wir heute. Weit sind wir noch vom Ziel, so gewaltig auch der Fortschritt ist. Nirgends aber scheinen wir dem Abschluß so nahe, wie in der Organisation eines Zweiges unseres Wirtschaftslebens, des Bankwesens. Kein anderes Volk, vor allem nicht unsere wichtigsten Konkurrenten auf dem Weltmarkt, England und die Vereinigten Staaten, haben Gleiches aufzuweisen.

I. Die Ursachen der Konzentration im deutschen Bankwesen.

Soviel Beachtung auch der Konzentrationsprozeß in unserem Bankwesen in jüngster Zeit erfahren hat, es handelt sich doch nicht um eine Erscheinung so eigenartig und so neu, wie man meist annimmt.

So hervorstechend sie ist, es ist doch nur eine Erscheinung unter vielen. Überall im heutigen Wirtschaftsleben zeigt sich ein Streben ins Große und Breite. In solchem Maße ist das sogar der Fall, daß man unsere ganze Zeit ja als die der kapitalistischen Unternehmung oder des Großbetriebes bezeichnet hat. Und wenn nach Schmoller die Konkurrenz einerseits, die Vereinheitlichung der Bedürfnisse in immer weiteren Gebieten andererseits die „speziell treibenden Ursachen" des Großbetriebes sind, so haben diese allgemeinen Kräfte natürlich auch im Bankwesen sich betätigt. In der Zeit, in der der Freiheitsgedanke des Individualismus zur Herrschaft gelangte, mußte auch der Wettbewerb der Banken beständig sich steigern, und je mehr die moderne sogenannte Kreditwirtschaft allgemein sich durchrang, mußte auch das Bedürfnis, eines Bankiers sich zu bedienen, zunehmen.

Überall in unserem Wirtschaftsleben drängt es hinaus über die engen binnenländischen Grenzen, in die der Fluch politischer Zerrissen-

heit zu lange schon unsere Volkskraft gebannt hatte. Wie die Zunahme unserer Bevölkerung und das Wachstum unserer Industrie auf fast allen anderen Gebieten unseres Wirtschaftslebens uns hinaustrieb auf den Weltmarkt, so mußte auch seit Gründung des Deutschen Reiches unser Bankwesen mehr und mehr die Tendenz verspüren, international sich auszurecken.

Doch diese allgemein in unserem Wirtschaftsleben zum Großbetrieb drängenden Kräfte gliedern die Entwicklung unseres Bankwesens nur ein in die Gesamtentwicklung. Besondere Gründe müssen noch vorhanden sein, die jene fast überall wirksamen Tendenzen zum Großbetriebe hier so stark wie kaum anderswo hervortreten lassen. Auch diese besonderen Gründe sind nicht neu. Dieselben Triebkräfte vielmehr, die bisher gestaltend im Bankwesen sich regten, die sind auch wirksam in dieser vielleicht auffälligsten Erscheinung unseres heutigen Wirtschaftslebens.

Diese für das Bankwesen charakteristischen besonderen Gründe sind das ruckweise Anwachsen der Kreditbedürfnisse im einzelnen wie im ganzen.

Drei Etappen lassen in dieser Entwicklung sich unterscheiden. Die erste, neue Gestaltungen fordernde Wandlung ging aus von der Staatswirtschaft. Die öffentlichen Kreditbedürfnisse schwollen gewaltig an, als der Staat aus den Zeiten des Feudalsystems überging zum stehenden Heer und zum besoldeten Beamtentum; in enger Verbindung damit entstanden die ersten modernen Finanzmächte, von den Medici und Fugger an bis zu den Rothschilds.

Als dann der Dampfbetrieb die Eisenbahnen entstehen ließ und damit gleichzeitig den gewaltigsten Ansporn ausübte auf Bergbau, Eisenindustrie und Maschinenfabrikation, da erwuchsen von neuem — und dieses Mal vorwiegend auf dem Gebiete des privaten Wirtschaftslebens — finanzielle Bedürfnisse, wie man sie bisher noch nicht gekannt hatte. Ihnen waren Kapitalkraft und Unternehmungsmut der bisherigen Privatbankhäuser nicht mehr gewachsen. Neue größere Organisationen wurden so wieder erforderlich; die modernen Aktienbanken wurden gegründet.

Und der weltgeschichtliche Prozeß der systematischen Ausgestaltung des industriellen Großbetriebes, den wir heute staunend auf fast allen Gebieten mit erleben, der im weiten Amerika am schnellsten und rücksichtslosesten sich entfaltet und bei uns — abgesehen von der Elektrizitäts- und chemischen Industrie — seit 1893 in den Riesengebilden des Kohlensyndikats, des Roheisensyndikats und neuerdings des Stahlwerksverbandes am offenkundigsten hervortritt, er hat zum dritten Male im einzelnen und im ganzen — fast wie mit einem Ruck — die Kredit-

ansprüche außerordentlich gesteigert, abermals Neubildungen im Bankwesen gebieterisch fordernd.

Die gewaltig fast überall anschwellenden Kreditbedürfnisse brachten nämlich für die bisherigen Banken mancherlei Schwierigkeiten mit sich.

Bisweilen war es schon nicht leicht, überhaupt allein die Mittel zu beschaffen, die ein schnell sich entwickelnder einzelner Kunde beanspruchte. Immer aber ist es für eine Bank mit Gefahren verbunden, einen erheblichen Teil der eigenen Mittel in einem einzigen Unternehmen anzulegen. Denn jede solche Beteiligung wird leicht zu einer dauernden finanziellen Teilhaberschaft, wenn der erhoffte Erfolg ausbleibt, Verluste sich sogar einstellen. Die Mittel können dann oft nicht nur nicht zurückgezogen werden, sondern sie müssen, um empfindliche, vielleicht verhängnisvolle Verluste möglichst zu vermeiden, noch vergrößert werden.

Was als lose, vorübergehende Verbindung gedacht war, wird zur dauernden Fessel. Zunächst in finanzieller Hinsicht: das Betriebskapital wird in steigendem Maße anderer gewinnbringenderer Beschäftigung entzogen. Aus der finanziellen Bindung kann aber eine noch weitergehende Abhängigkeit insofern erwachsen, als leicht die geschäftliche Initiative von der finanzierenden Bank auf das notleidende, erst zu entwickelnde industrielle Werk übergeht.

Bei unseren größten Banken ebenso, wie bei unseren kleinen, sind solche dauernden Verbindungen mehr oder minder unfreiwilliger Art eingetreten, so bei der Diskontogesellschaft mit der Dortmunder Union, der Deutschen Bank mit den Mannesmannwerken. Großbanken haben solche teilweise finanzielle Lähmung regelmäßig glücklich zu überwinden vermocht. Nur die Leipziger Bank ist daran zugrunde gegangen; bei einem Aktienkapital von 48 000 000 Mk. hatte sie bei der Trebergesellschaft sich bis zur Höhe von mehr als 93 000 000 Mk. engagiert.

Was hier im größten Maßstabe als warnendes Beispiel hervortrat, hat im kleinen oft sich wiederholt. An solchen Klippen sehr großen einseitigen Risikos und der daraus hervorwachsenden finanziellen und geschäftlichen Abhängigkeit ist eine Reihe angesehener Privatfirmen gescheitert, wie z. B. Rob. Suermondt & Co. in Aachen, von Beckerath-Heilmann in Crefeld, Middendorf & Co. in Essen.

Naturgemäß mußte deshalb in unserem Bankwesen das Bestreben sich entwickeln, das in Verbindung mit den schnell wachsenden Kreditansprüchen allzu stark steigende Risiko zu mindern.

Und dieses Streben nach Risikominderung kann man als die besondere Triebkraft bezeichnen, die weit über das allgemeine Durchschnittsmaß hinaus den Großbetrieb in unserem jungen deutschen

Bankwesen zur Ausbildung gelangen ließ. Wie die Möglichkeit, technische Vorteile im Großbetrieb (durch Verwertung der im Hochofen erzeugten Gichtgase und Hitze) zu erzielen, die Eisenindustrie in dieser Beziehung über die ganze übrige gewerbliche Produktion emporhebt, so hier das Streben nach Risikominderung. Dieser mächtigen Triebkraft läßt sich hier aber besonders leicht nachgeben, da der Großbetrieb unendlich viel leichter und schneller in dem fast ohne alle Werkzeuge arbeitenden Bankwesen sich durchführen läßt, als in der überaus komplizierte und kostspielige Anlagen erfordernden Eisenindustrie.

Für die Erkenntnis der neuesten Entwicklung unseres Bankwesens ist daher von besonderer Wichtigkeit die Beantwortung der Frage, wie das fast unablässig und so gewaltig anwachsende Risiko für die einzelne Bank sich mindern läßt. Auf dreifache Art ist das möglich: man kann das Risiko abstoßen, man kann es teilen, man kann es ausgleichen oder kompensieren. Alle drei Arten der Risikominderung bedürfen unter dem Gesichtspunkte, inwieweit sie zum Großbetrieb drängen, einer genauen Betrachtung.

1. Einleuchtend ist es, daß ein völliges Abstoßen des Risikos nur in Ausnahmefällen möglich ist. Allerdings kommen besonders wichtige Ausnahmefälle hier in Betracht. Denn die Erfahrung hat gezeigt, daß gefährlicher als die einmalige Übernahme eines großen, doch begrenzten Risikos, das fast unbemerkt und im geheimen sich vollziehende langsame Anwachsen eines Risikos ist. Die auf dem Konto eines Kunden in laufender Rechnung allmählich sich ansammelnden hohen Kreditsummen haben häufiger noch sich verhängnisvoll erwiesen, als eine große risikoreiche Anleihe.

Dieses im Kontokorrentverkehr erwachsende Risiko gilt es abstoßen zu können.

Das ist nur möglich, indem man die Kontokorrentschuld eines zur Kundschaft gehörenden Unternehmens mit Hilfe des Emissionsgeschäfts umwandelt in Obligationen oder junge Aktien: im gleichen Maße, wie die Bank diese Wertpapiere dann absetzt, überträgt sie das Risiko von sich auf die Käufer, das Publikum.

Eine solche Umwandlung eines Kontokorrentkredits in einen Emissionskredit ist für eine einzelne Bank aber nicht immer möglich oder doch zum mindesten nicht immer ratsam. Nicht jede Bank betreibt neben dem gewöhnlichen, nur von lokalen Bedingungen abhängigen Bankgeschäft des Kontokorrentkredits auch das langfristige, auf ganz anderen Voraussetzungen beruhende Emissionsgeschäft. Kann man aber nicht selbst die Umwandlung vornehmen, muß man sich vielmehr wegen der Durchführung des Emissionsgeschäfts an eine

andere, größere Bank wenden, dann entsteht die Gefahr, daß mit der Übertragung dieses einen Geschäfts der betreffende Kunde überhaupt verloren geht. Dieses Bedenken fällt fort, wenn die Bank selbst einen allzu hoch angewachsenen Kontokorrentkredit in den Emissionskredit umwandeln und ihn damit abstoßen kann. Das Streben nach Risikominderung muß also hier ein Streben nach Kombinierung verschiedener Bankgeschäfte zeitigen und zwar von Bankgeschäften, die keineswegs sonst miteinander stets verbunden sind, in England z. B. regelmäßig getrennt voneinander vorkommen.

Und dieses Kombinierungsbestreben beschränkt sich nicht auf das Kontokorrent- und Emissionsgeschäft.

Obligationen und Aktien kann eine Bank um so leichter in großen Beträgen absetzen, je größer ihre Kundschaft ist. Wer das Emissionsgeschäft betreibt, muß also eine möglichst ausgedehnte feste Kundschaft sich zu schaffen suchen. Das wichtigste Mittel dazu ist, neben dem Kontokorrentgeschäft, das reine Depositengeschäft. Eine durch das Depositengeschäft herangezogene Kundschaft läßt sich außerordentlich vorteilhaft für die Unterbringung neu emittierter Wertpapiere benutzen; denn natürlich wendet sich das Publikum, wenn es das in kleinen Beträgen Angesammelte anlegen will, vertrauensvoll in erster Linie an die Bank, der man seine Ersparnisse anvertraut hat Wie in den großen kombinierten Eisenwerken die motorische Kraft der Gase und die Hitze des Hochofens genutzt wird auch für andere Zweige der Produktion, für die Stahlerzeugung und für das Walzwerk, so wird im Bankwesen, für das der Kredit die Lebenskraft bildet, das mit dem einen Geschäft erworbene Vertrauen genutzt auch für andere Geschäftszweige.

In beiden Fällen bringt solche Kombination noch weitere Vorteile mit sich. Wie die organische Verbindung verschiedener Produktionszweige in einem Unternehmen erst einen vollen Überblick und damit die beste Disposition der Anlage wie des Betriebs ermöglicht, so wird auch der für eine Bank so überaus wichtige volle Überblick über die Kreditverhältnisse eines Kunden erst gewonnen, wenn alle Bankgeschäfte desselben bei einer Bank konzentriert werden. Wird diese Forderung nicht gestellt und ihre Erfüllung nicht mit Strenge erzwungen, so wird jede hohe Schuld eines Kunden alsbald zu einem hohen Risiko für die Bank. Man nimmt also dem Risiko einen beträchtlichen Teil seines gefährlichen Charakters, wenn man den Geschäftsverkehr mit dem Kunden möglichst allseitig ausbaut. Regelmäßig verlangen auch unsere Banken von den Kunden, die hohe Kontokorrentkredite in Anspruch nehmen, solche Konzentration aller ihrer Bankgeschäfte, und es gehört nicht zu den erfreulichen Erschei-

nungen in unserem Bankwesen, daß einzelnen unserer bedeutendsten, aber auch unruhigsten Großunternehmern gegenüber hiervon abgesehen wird.

Und dazu ein zweiter Vorteil, der allerdings nur privatwirtschaftlicher Art ist. Wie das Anlagekapital eines Walzwerkes noch verhältnismäßig gering ist gegenüber dem eines Hochofen- und Stahlwerks, so sind für das „reguläre" Bankgeschäft, wie es im Kontokorrent- und Depositengeschäft vor allen Dingen vorliegt — wie die reinen Depositenbanken Englands am deutlichsten zeigen — verhältnismäßig wenig eigene Mittel erforderlich; das große Emissionsgeschäft kann dagegen ohne erhebliche Kapitalkraft nicht betrieben werden. Und deshalb ist die Folge auch die gleiche. Für ein Eisen- und Stahlwerk ist es nicht allzu schwierig, auch ein Walzwerk sich anzugliedern; noch leichter kann eine Bank, die das Emissionsgeschäft im Großen betreibt, auch auf dem Gebiet des Kontokorrent- und Depositengeschäfts sich ausdehnen. Unendlich viel schwieriger ist es, den umgekehrten Weg einzuschlagen, vom Walzwerk zur Stahl- und Roheisenproduktion oder vom regulären Bankgeschäft zum großen Anleihegeschäft vorzudringen. Hier wie dort bedeutet also bereits die Ausbildung von Kombinationsunternehmungen eine Verdrängung des Kapitalschwachen. Einen ganz ähnlichen Vorteil, wie in der Eisenindustrie die großen kombinierten Werke gegenüber den „reinen" Walzwerken aufweisen, zeigen die großen Häuser, die allseitig auf dem Gebiete des Bankwesens sich betätigen, gegenüber jenen aus früheren Zeiten überkommenen, oft sehr verdienstlichen, doch kleinen Bankfirmen, die auf das sog. reguläre Bankgeschäft sich beschränken.

Dieser Vorteil reicht aber noch weiter. Die Ausbildung des umfassenden Kombinationsbetriebes erschwert in beiden Fällen das Aufkommen einer neuen Konkurrenz gewaltig. Ein großes, modernes kombiniertes Eisenwerk soll ein Kapital von annähernd 30 Mill. Mk. erfordern; eine alle Zweige des Bankwesens pflegende Großbank arbeitet mit Dutzenden von Millionen Mark. Solche Summen in gefährlichem Wettkampf auf das Spiel setzen, wagt so leicht keiner. Je mehr aber das Neuentstehen von Konkurrenzunternehmungen ausgeschlossen erscheint, um so leichter der Zusammenschluß, die Kartellierung. In der Großindustrie hat die Erfahrung das bereits bestätigt. Für das Bankwesen drängt sich die folgenschwere Frage auf, ob die Möglichkeit auch hier zur Tatsache werden wird, eine Frage, auf die wir noch in anderem Zusammenhang eine Antwort zu suchen haben. Hier begnügen wir uns mit der Feststellung, daß das Streben, ein großes, bedrohliches Risiko abstoßen zu können, eine Tendenz nach Kombinierung verschiedener Bankgeschäfte erzeugt und damit

zur Durchführung des Großbetriebs im Bankwesen aufs wirksamste mitwirkt.

2. Ein volles Abstoßen des Risikos kann nur in Ausnahmefällen, allerdings in Ausnahmefällen, die meist sehr wichtiger Art sind, sich betätigen. Auf diesen äußersten Erfolg muß man regelmäßig beim Streben nach Risikominderung verzichten. Man muß sich mit bloßer Verringerung des Risikos begnügen und eine solche Verringerung ist möglich sowohl dadurch, daß man für ein Risiko einen Ausgleich schafft, als auch dadurch, daß man das Risiko teilt.

Die Kompensation eines einzelnen großen Risikos ist aber nur möglich, wenn eine Bank über große Mittel verfügt. Je stärker die finanzielle Tragfähigkeit und Widerstandskraft ist, um so unbedenklicher kann ein großes einseitiges Risiko übernommen werden, denn um so leichter läßt es sich ausgleichen. Aus dem Anwachsen des einzelnen Risikos muß daher, will man nicht bescheiden auf seine Übernahme, noch leichtsinnig auf seine Kompensation verzichten, ein Streben nach Vergrößerung der Finanzkraft hervorgehen.

Am leichtesten läßt die Finanzkraft einer Bank sich steigern durch Verstärkung der eigenen Betriebsmittel, d. h. durch Vergrößerung des Aktienkapitals und der Reserven. Begreiflicherweise setzt daher zunächst eine Periode der Erhöhung des Aktienkapitals bei unseren Großbanken ein. Schon bisher hatten unsere großen Banken bedeutende Erhöhungen ihres Aktienkapitals vorgenommen. Die heute im Vordergrund stehenden sechs größten Banken hatten ihr 1870/72 112,8 Mill. Mk. betragendes Aktienkapital bis 1880 auf 246, bis 1890 auf 376, bis 1895 auf 413 Mill. Mk. bereits erhöht. Aber während diese Kapitalsteigerungen in der Gesamthöhe von 300 Mill. Mk. auf ein Vierteljahrhundert sich verteilten, und es damals vielfach auch hier noch galt, in der Zeit der Zersplitterung Versäumtes nachzuholen, vollzieht sich etwa seit dem Jahre 1895 jene gewaltig vorwärts stürmende Bewegung in unserem Großbankentum, die überall Staunen, bald freudiges, bald besorgtes hervorrief. In der kurzen Spanne eines einzigen Jahrzehnts erhöhten unsere sechs größten Banken ihr Aktienkapital um fast 500 Mill. Mk.

Stand bisher diejenige Bank, die vielfach als erste moderne Effektenbank Deutschlands bezeichnet werden kann, die Darmstädter Bank, die Kölner Unternehmungsgeist entsprossen ist, finanziell an der Spitze unseres Bankwesens, so übernehmen in dem finanziellen Wettlauf, der um die Mitte des letzten Jahrzehnts des vorigen Jahrhunderts einsetzt, die Diskontogesellschaft und die Deutsche Bank die Führung.

In der Zeit von 1895 bis 1904 erhöhte die Diskontogesellschaft ihr Aktienkapital von 75 auf 170 Mill. Mk., in zehn Jahren um

95 Mill. Mk. Und seit 1897 hat die Führung die 1870 „in der Zeit der Siege" — wie sie selbst stolz sagt — gegründete Deutsche Bank. Sie hat ihr Aktienkapital jüngst auf 200 Mill. Mk. gesteigert und, wie sie hierin einen Vorsprung von 30 Mill. Mk. aufzuweisen hat, so übertrifft sie auch mit ihren Rücklagen in Höhe von rund 80 Mill. Mk. jede andere Bank um mindestens weitere 20 Mill. Mk.

Jede unserer sechs größten Banken hat heute ein Aktienkapital von mindestens 100 Mill. Mk. Fünf von ihnen übertreffen, jede einzeln, in ihrem Aktienkapital das gesamte Aktienkapital, das alle sechs zusammen zu Beginn des neuen Deutschen Reichs aufzuweisen hatten. Zusammen verfügen sie über 909 Mill. Mk. Aktienkapital und 258 Mill. Mk. Rücklagen. Ihre eigenen Betriebsmittel beziffern sich also auf rund 1165 Mill. Mk., d. h. sie sind fast zehnmal so groß, wie sie 1870/72 waren.

Da es aber zur wesentlichen Besonderheit einer Bank gehört, nicht nur mit eigenen Betriebsmitteln, sondern auch mit fremden zu arbeiten, so mußte das Bedürfnis nach gesteigerter Finanzkraft auch das Bestreben zeitigen, fremde Mittel in möglichst ausgedehntem Maße heranzuziehen.

Im ganzen hat man es verstanden, auf diese Weise das Betriebskapital noch mehr zu vergrößern als durch eigene Mittel. Rießer beziffert die Steigerung der fremden Betriebsmittel für die zehn Berliner Großbanken in den 20 Jahren von 1883—1903 auf 551,5 % gegenüber einer gleichzeitigen Zunahme des eigenen werbenden Kapitals um 309,8 %.

Solche fremde Betriebsmittel können auf mannigfache Art beschafft werden: durch alle jene Geschäfte, die man als Passivgeschäfte der Banken bezeichnet. Von großer ziffernmäßiger Bedeutung sind das passive Kontokorrentgeschäft und das Akzeptieren von Wechseln. Bei unseren sechs größten Banken haben diese Verpflichtungen aus laufender Rechnung und aus Akzepten zusammen die gewaltige Höhe von 2478 Mill. Mk. erreicht. Trotz dieser hohen Ziffern stehen als Hauptmittel der Vergrößerung des Betriebskapitals durch Heranziehung fremder Gelder doch voran: das Banknoten- und Depositengeschäft.

Die Reichsbank hat hier allerdings das Tätigkeitsfeld für die Aktienbanken stark eingeengt; denn sie selbst vermehrt ihr Betriebskapital, das an sich für die Erfüllung ihrer wichtigen Aufgaben nicht ausreicht, vor allem durch zwei Geschäfte bedeutend. In welchem Umfange sie durch die Banknotenausgabe sich fremde Mittel verschafft, geht daraus hervor, daß im Durchschnitt der Jahre 1896—1900 der Gesamtnotenumlauf der Reichsbank 1115 Mill. Mk. und selbst ihr ungedeckter Notenumlauf noch reichlich das $1^1/_2$fache ihres Gesamt-

kapitals und Reservefonds betrug. Und eine ähnliche Bedeutung hat in dieser Beziehung der Giroverkehr für die Reichsbank gewonnen. Die in Verbindung mit ihm angesammelten Beträge haben im Durchschnitt desselben Jahrfünfts 320 Mill. Mk. betragen.

Da die Reichsbank, dank ihrer überlegenen Stellung, gestützt auf die Bankgesetzgebung einerseits, auf ihr großartiges Filialnetz andererseits, das Banknoten- wie Girogeschäft fast monopolisiert hat, sahen unsere großen Aktienbanken zur Beschaffung fremder Betriebsmittel vor allem auf das verzinsliche Spardepositengeschäft sich verwiesen, zumal da die Reichsbank vom Jahre 1879 an tatsächlich auf dieses verzichtet hat. Doch war anfangs die Entwicklung dieses eigentlichen Depositengeschäfts nur langsam. Gerade die Großbanken, die das langfristige Emissionsgeschäft mit besonderer Vorliebe pflegen, schienen anfangs Bedenken gehegt zu haben, dieses kurzfristige Passivgeschäft stark zu entwickeln. Noch 1890 sollen die großen Berliner Aktienbanken nur rund 100 Mill. Mk. an Depositengeldern aufzuweisen gehabt haben. Als letzte unserer Großbanken hat der A. Schaaffhausensche Bankverein, der besonders eng mit unserer Großindustrie verbunden ist, sogar erst 1902 begonnen, das verzinsliche Depositengeschäft mit stärkerem Nachdruck zu betreiben.

Auch hier konzentriert sich die Entwicklung auf das letzte Jahrzehnt. Weit voran schritt die Deutsche Bank. Sie hatte Ende 1905 341 Mill. Mk. Depositengelder, die einzige unter den Großbanken, die mehr Depositengelder aufzuweisen hat, als ihre eigenen Betriebsmittel betragen. Unsere sechs größten Banken, die wir bei unserer Betrachtung in den Vordergrund gerückt haben, besaßen zur selben Zeit 912 Mill. Mk. Depositengelder, d. h. fast genau so viel Depositengelder, wie die Summe ihres Anlagekapitals. Nach dem Deutschen Ökonomisten betrugen die Depositen aller deutschen Kreditbanken Ende 1904 1566 Mill. Mk.

Die systematische Pflege des Depositengeschäfts, die so spät bei unseren Großbanken erst begonnen hat, führt nun wieder zu zwei für die Konzentration des Bankwesens wichtigen Folgen.

Will man im Depositengeschäft die verfügbaren Barbestände der Privatwirtschaften in möglichst großem Umfang an sich ziehen, so muß man dem Publikum auch äußerlich entgegenkommen. Weite, zeitraubende Wege darf man ihm nicht zumuten. Um aus einem größeren Gebiet die Ersparnisse zu sammeln, muß man daher den Bankbetrieb durch Errichtung von Zweiggeschäften örtlich ausbreiten. Ganz besonders dort, wo eine sparfähige Bevölkerung in größeren Mengen sich zusammendrängt, also in den Wohnteilen der großen Städte, gilt es sich festzusetzen. Es genügt nicht mehr, daß das

Hauptgeschäft im Herzen der Geschäftsstadt gelegen ist, Depositenkassen müssen geschickt in der ganzen Großstadt verteilt werden. Die Pflege des Depositengeschäfts drängt somit ihrerseits zu einer örtlichen Ausbreitung.

Wird aber auf diese Weise das Depositengeschäft entwickelt, wie es vor allem der Deutschen Bank, an zweiter Stelle der Dresdener und der Darmstädter Bank, unter den wichtigsten Provinzbanken besonders der Kommerz- und Diskontobank in Hamburg und der Bergisch-Märkischen Bank in Elberfeld gelungen ist, so muß die Höhe der angesammelten fremden Betriebsmittel wieder einen Einfluß ausüben auf die der eigenen.

Denn unsere großen Aktienbanken können ja bekanntlich nicht — wie die Depositenbanken in England — es versuchen, die Sicherung ihrer Deponenten dadurch zu erstreben, daß sie, äußerst vorsichtig, überhaupt nur auf kurzfristige, risikoarme Geschäfte sich einlassen und nach der alten Grundregel aller Banktätigkeit ihre Aktiv- und Passivgeschäfte sorgfältigst gegeneinander balanzieren. Unsere Aktienbanken, die unendlich viel vielseitiger sich betätigen und vor allem das langfristige Anleihegeschäft pflegen, verlieren zwar auch diesen Balanzierungsgesichtspunkt nicht ganz aus den Augen, vermögen aber natürlich nicht so weitgehende Beschränkung sich aufzuerlegen; zum Teil, oft zu einem nicht unbeträchtlichen Teil, beruht daher die Sicherung der Deponenten bei unseren Großbanken auf ihrem eigenen Betriebskapital.

Geht es auch wohl etwas zu weit, zu sagen, die in England übliche oder zum mindesten erstrebte Balanzierung von Aktiv- und Passivgeschäften müsse durch eine Balanzierung von Grundkapital und Depositengeldern bei uns ersetzt werden, so ist es doch unzweifelhaft, daß die Ansammlung fremder Betriebsmittel durch das Depositengeschäft nicht etwa eine Herabsetzung der eigenen Betriebsmittel ermöglicht, sondern auf eine Erhöhung des Aktienkapitals hindrängen kann. Es ist kein zufälliges Zusammentreffen, daß die Deutsche Bank, die, doppelt so stark wie irgend eine andere, das Depositengeschäft gepflegt hat, auch in der Erhöhung ihres Aktienkapitals und ihrer Rücklagen allen anderen Banken weit vorausgeeilt ist.

Je größer nun die Betriebsmittel, über die eine Bank verfügt — die eigenen und die fremden — sind, um so leichter kann für ein starkes einseitiges Risiko ein Ausgleich geschaffen werden. Solche Risikokompensation besteht ja darin, die Gesamtheit der Verpflichtungen der Bank gegenüber so zu verteilen, daß die Zahlungsfähigkeit der Schuldner von den verschiedenartigsten, einander zum Teil auf-

hebenden wirtschaftlichen Bedingungen abhängig ist. Es muß also im gesamten Geschäftsbetrieb jede überwiegende Abhängigkeit von eng verknüpften wirtschaftlichen Interessen vermieden werden, d. h. sowohl jede Abhängigkeit von lokalen Verhältnissen, als auch jede Abhängigkeit von einzelnen Branchen. Das Streben nach Risikoausgleich muß somit — auch wenn von der Beschaffung der dazu nötigen Betriebsmittel abgesehen wird — zu einer geographischen und fachlichen Ausbreitung der Banktätigkeit führen.

Diese beiden Arten der Ausbreitung, die im Interesse einer Risikominderung geboten erscheinen, können in verschiedenen Formen erfolgen.

In mancher Hinsicht die einfachste Art der örtlichen Ausbreitung, die oft schon ohne weiteres auch eine Ausdehnung auf neue Branchen bedeutet, ist die Neugründung von Filialen. Sie ist aber abhängig von einer Reihe von Voraussetzungen. Vor allem können nur bereits ausgereifte, in sich gefestete, mächtige Banken mit gut geschultem Personal und erprobten, anerkannten Traditionen ein ausgebreitetes Filialnetz ins Leben rufen. Sodann muß aber auch ein einheitliches, nicht partikularistisch zerteiltes Wirtschaftsgebiet vorhanden sein.

Beides war in Frankreich und England gegeben. Dort hat daher auch die Ausdehnung vorzugweise in der Form der Gründung neuer Zweigniederlassungen stattgefunden. In England wurden 1901 21 Banken, die mehr als 100 Filialen haben, gezählt; die London City and Midland Bank allein hatte Anfang 1905 447 Filialen. Und ähnlich in Frankreich. Die drei größten privaten französischen Bankinstitute — der Crédit Lyonnais, der Comptoir National d'Escompte und die Société générale — besaßen Ende 1903 zusammen nicht weniger als 683 Zweigniederlassungen, von denen einige allerdings wohl nur den Charakter von „Agenturen" tragen.

Auch in Deutschland wollte man anfangs diesen Weg beschreiten. Die Darmstädter Bank stand auch hier voran. Schon in ihrem ersten Geschäftsbericht sprach sie kühn von ihren „Organen im In- und Auslande". Aber abgesehen davon, daß sie wohl für eine ausgedehnte Filialtätigkeit noch zu jung war, machte auch die deutsche Kleinstaaterei die Ausführung dieses anfänglichen Planes unmöglich. Die deutschen Regierungen wünschten — aus wohl begreiflichen Gründen — nicht Zweigniederlassungen fremder Bankinstitute, sondern eigene Banken. Die Darmstädter Bank stieß mit ihrer geplanten Filiale in Frankfurt am Main auf unüberwindlichen Widerstand; sie mußte sich darauf beschränken, im eigenen hessischen Ländchen, und zwar in Mainz, eine Zweigniederlassung zu errichten.

Schon diese anfänglichen Schwierigkeiten ließen es bei uns

empfehlenswert erscheinen, einen anderen Weg einzuschlagen. Die Banktätigkeit kann ja ausgedehnt werden nicht nur dadurch, daß man Zweiganstalten ins Leben ruft, sondern auch dadurch, daß man bestehende Lokalbanken an ein größeres Institut in der einen oder anderen Form, fester oder weniger fest, angliedert. Das war in Deutschland nicht nur ein Weg geringeren Widerstandes, sondern hatte auch allgemein den Vorzug, nicht neue Konkurrenz, wie eine jede Filialgründung, zu schaffen, einen Vorzug, der in Deutschland um so mehr ins Gewicht fiel, als hier vor Gründung des Reichs das Wirtschaftsleben für eine ausgedehnte Banktätigkeit vielfach noch nicht reif genug schien.

Ob nun das eigentliche Filialsystem oder die festere oder losere Angliederung bereits bestehender Banken gewählt wird, beide Arten der Ausbreitung der Banktätigkeit ermöglichen es, die stets gefährliche Abhängigkeit sowohl von lokalen Verhältnissen als auch von einzelnen Wirtschaftszweigen zu vermeiden.

Was zunächst die Abhängigkeit lokaler Art anlangt, so entgeht eine Bank ihr am besten, wenn sie über ein möglichst weites Gebiet ihre Tätigkeit ausdehnt.

Die endlich mit der Gründung des Reichs erlangte politische Einheit auch für das Bankwesen zu nutzen, mußte das erste Streben sein. Es kommt zunächst zum Ausdruck in einem Zug nach Berlin. Die neue Reichshauptstadt, die das politische Leben konzentriert und eine immer größere Bevölkerung an sich fesselt, mußte an sich eine Anziehungskraft ausüben; auch zum wichtigsten Börsenplatz Deutschlands war sie schnell emporgestiegen, Frankfurt am Main weit überflügelnd; endlich ließ die etwas schwerfällige Form der Kommanditgesellschaft auf Aktien, in die die beiden ältesten der drei Berliner Großbanken — die Diskontogesellschaft und die Berliner Handelsgesellschaft, im Gegensatz zur Deutschen Bank — seinerzeit gezwängt werden mußten, eine Konkurrenz nicht aussichtslos erscheinen. Noch im Jahre der Gründung des Reichs wandelte deshalb die Darmstädter Bank, die früheste Trägerin des Filialgedankens, ihre Kommandite in Berlin in eine Zweigniederlassung um. Wenn die beiden anderen großen Provinzbanken — der A. Schaaffhausensche Bankverein und die Dresdener Bank — nicht alsbald nachfolgten, so erklärt sich das wohl nur daraus, daß sie, inmitten unserer beiden größten Industriegebiete gelegen, zunächst in ihrer Umgebung so große Aufgaben vorfanden, daß ihre Erfüllung alle ihre Kräfte in Anspruch nahm. Erst 1881 eröffnete die Dresdener Bank ihre Berliner Filiale und abermals nach einem Jahrzehnt folgte die dritte große Provinzbank, der A. Schaaffhausensche Bankverein, der mit unserem am mächtigsten

emporstrebenden Industriegebiet am engsten verbunden war. Da außerdem auch einige der wichtigsten Mittelbanken — die Mitteldeutsche Kreditbank 1873, die Hamburger Kommerz- und Diskontobank 1892, die Breslauer Kommerz- und Diskontobank 1896 — nach Berlin vorgedrungen waren, und einige kleinere Banken an Berliner Bankgründungen sich beteiligt oder durch Kommanditierung eine Vertretung sich dort geschaffen hatten, so war den drei Berliner Großbanken auf ihrem eigenen Gebiet — in Berlin selbst — von der Provinz aus eine scharfe neue Konkurrenz erwachsen.

Zumal da diese Provinzbanken mehr und mehr das Schwergewicht ihrer Tätigkeit nach Berlin zu verlegen begannen, mußten die Berliner Banken, wenn sie im Rahmen des gesamten deutschen Wirtschaftslebens ihre alte Stellung behaupten wollten, einen Gegenstoß führen. Das Ziel mußte dabei ein doppeltes sein. Einmal mußte man der für die Berliner Banken so nachteiligen Bewegung Halt gebieten, d. h. also, die anderen Provinzbanken daran verhindern, daß auch sie sich auf Berlin ausdehnten und dort neue Konkurrenz schufen; das konnte man, indem man mit den Provinzbanken sich verband; die Darmstädter Bank hat sogar auf diese Weise die Wiederauflösung der Berliner Filiale der Breslauer Diskontobank bewirkt. Zweitens und vor allem mußte man aber selbst enge Fühlung gewinnen mit der Provinz, zumal mit den großen Industriegebieten. Auch das ließ sich am leichtesten und wirksamsten erreichen, wenn man mit den größeren, entwicklungsfähigeren Provinzinstituten zu gemeinsamem Handeln sich die Hand reichte. Am frühesten tat das die Deutsche Bank; sie schloß sich 1897 einerseits mit der Bergisch-Märkischen Bank in Elberfeld, die über ein Aktienkapital von 60 Mill. Mk. verfügte, andererseits mit dem Schlesischen Bankverein in Breslau, dessen Aktienkapital 30 Mill. Mk., und der Hannoverschen Bank in Hannover, deren Aktienkapital 22,45 Mill. Mk. beträgt, zu enger Gemeinschaft durch Aktienbesitz zusammen, und sie hat die alsbald so energisch eingeschlagene Bahn seitdem systematisch und unermüdlich weiter verfolgt.

Indem sie insbesondere 1903 mit der Essener Kreditanstalt in Essen (Aktienkapital: 50 Mill. Mk.) durch Aktienbesitz und mit der Rheinischen Kreditanstalt in Mannheim (Aktienkapital: 70 Mill. Mk.) durch Vertrag in eine Interessengemeinschaft eintrat, und indem sie 1900 beim Zusammenbruch der Leipziger Bank alsbald in die in Sachsen entstandene Lücke durch Errichtung einer Leipziger und Dresdener Filiale einsprang, hat die Deutsche Bank im rheinisch-westfälischen, schlesischen, oberrheinischen und sächsischen Industriebezirk eine starke Stellung sich geschaffen: auf alle Teile, insbesondere alle Industriegebiete Deutschlands dehnt sie heute ihre Tätigkeit aus.

Anfangs zaghafter, doch im Erfolg schließlich nicht minder wirksam folgte die Diskontogesellschaft. Hat sie auch schon 1895 mit der Norddeutschen Bank in Hamburg, die ein Aktienkapital von 50 Mill. Mk. besaß, sich verschmolzen, so ist sie doch erst 1901 mit der Allgemeinen Deutschen Kreditanstalt in Leipzig (Aktienkapital: 78 Mill. Mk.), 1902 mit der Rheinischen Diskontogesellschaft (Aktienkapitel: 60 Mill. Mk.), 1904 mit dem Barmer Bankverein (Aktienkapital: 49 Mill. Mk.), 1905 mit der Süddeutschen Diskontogesellschaft (Aktienkapital: 20 Mill. Mk.) in engere Interessengemeinschaft getreten. Sie hat außerdem das Erbe des Frankfurter Hauses Rothschild im wesentlichen angetreten. Auch sie hat also jeden lokalen Charakter abgestreift, umspannt heute das gesamte deutsche Wirtschaftsleben.

Die dritte der Berliner Großbanken — die Berliner Handelsgesellschaft — folgte nicht dem Vorbild dieser beiden größten Bankinstitute nicht nur Berlins, sondern ganz Deutschlands. Sie war mit den mächtigen Industrieinteressen ihrer Umgebung zu stark verwachsen: wie der A. Schaaffhausensche Bankverein an die Eisen- und Kohlenindustrie von Rheinland-Westfalen, die Dresdener Bank an die vielseitige, insbesondere Textil- und Nahrungsmittelfabriken umfassende Industrie Sachsens gefesselt war, so die Berliner Handelsgesellschaft insbesondere an die nicht minder als unsere Eisenwerke emporblühende Elektrizitätsindustrie, vor allem die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft. Das scheint, wie bei den beiden großen Provinzbanken, auch bei dem Berliner Institut, eine weitgehende Bindung der Kräfte zur Folge gehabt zu haben. Die Berliner Handelsgesellschaft hat nur die Bankfirma Breest & Gelpcke 1901 in sich aufgenommen, sich sonst aber von der gesamten Konzentrationsbewegung in auffallendem Maße ferngehalten, weder Filialen begründet, noch Interessengemeinschaften abgeschlossen. Sie steht abseits, fast — wie man gesagt hat — wie wartend auf einen Bewerber.

In ihrer Entwicklung wie in den Bedingungen derselben den beiden anderen Berliner Großbanken viel ähnlicher, als die Berliner Handelsgesellschaft, war die Darmstädter Bank. Als erste große Provinzbank, die in Berlin sich niedergelassen hatte, empfand auch sie schwer die beständig wachsende Konkurrenz auf dem Berliner Platz; und auch sie war, trotz ihrer Kölner Herkunft, nicht an sich schon durch ihre Lage mit den mächtigsten Interessen unserer Großindustrie eng verwachsen, sondern mußte überwiegend erst Fühlung mit der schnell emporwachsenden Großindustrie sich suchen. Sie tat das insbesondere, indem sie 1902 mit der Breslauer Diskontobank (Aktienkapital: 25 Mill. Mk.) eine Interessengemeinschaft durch Aktienbesitz einging. Sie nimmt seitdem auch in Schlesien, wie bisher bereits in

Süd- und Westdeutschland, sowie in Berlin, eine wichtige Stellung ein, ohne daß man von ihr, ähnlich wie von der Diskontogesellschaft und Deutschen Bank, sagen könnte, sie umfasse mit ihrer Tätigkeit ganz Deutschland.

Der energische und erfolgreiche Vorstoß der beiden stärksten Berliner Banken, ganz besonders der rührigen Deutschen Bank, traf schwer die beiden Großbanken, die bisher ihre Kräfte am meisten auf die beiden bedeutendsten Industriegebiete Deutschlands konzentriert hatten. Ähnlich, wenn auch nicht in gleichem Maße, wie die Berliner Handelsgesellschaft, auf eine wirksame Ausbreitung verzichtend, waren die Dresdener Bank und der A. Schaaffhausensche Bankverein, gerade durch ihre bisherige Konzentration auf die industriellen Interessen ihrer Umgebung, geographisch wie auch branchenweise, nur wenig miteinander in Wettbewerb getreten. Nach der Berechnung, die Jeidels über die Beteiligung beider Banken an den Aufsichtsräten industrieller Gesellschaften angestellt hat, war 1903 in Westdeutschland der A. Schaaffhausensche Bankverein mit 163, die Dresdener Bank mit 13 Unternehmungen enger verbunden und umgekehrt war das Verhältnis in Sachsen; hier war durch Mitglieder ihres Direktoriums oder Aufsichtsrats die Dresdener Bank an 77, der A. Schaaffhausensche Bankverein nur an 2 Unternehmungen beteiligt. Beide Großbanken standen daher örtlich in außerordentlich geringem Maße in Konkurrenz miteinander; sie ergänzten sich vielmehr. Wollten sie zur Erleichterung eines Risikoausgleichs, nach dem Vorbilde der Deutschen Bank und der Diskontogesellschaft, ihre Tätigkeit über alle Teile des deutschen Wirtschaftslebens ausbreiten, so konnten sie nichts Besseres tun, als sich gegenseitig die Hand zu reichen.

Und dazu trieb sie die plötzlich mit solcher Wucht von Berlin ausgehende Bedrängung, insbesondere die mit einem Personenwechsel zusammenhängende, scharf zustoßende Konkurrenz der Deutschen Bank. In der „Interessengemeinschaft Dresdener Bank - A. Schaaffhausenscher Bankverein“ schlossen 1903 zum erstenmal zwei unserer Großbanken zu einem Schutz- und Trutzbündnis sich zusammen. Auf dieser kühn geschaffenen breiten Grundlage haben beide Banken dann weiter gebaut. Die Dresdener Bank hat insbesondere 1904 die Deutsche Genossenschaftsbank Sörgel, Parrisius & Co. in Frankfurt a. M. und Berlin (Aktienkapital: 30 Mill. Mk.) und der A. Schaaffhausensche Bankverein, der schon vorher mit der Ostdeutschen Bank in Königsberg (Aktienkapital: 10 Mill. Mk.), der Pfälzischen Bank in Ludwigshafen (Aktienkapital: 50 Mill. Mk.) und der Mittelrheinischen Bank in Koblenz (Aktienkapital: 12 Mill. Mk.) durch Aktienbesitz in Verbindung getreten war, im selben Jahr vor allem die Niederrheinische Kreditanstalt

vorm. Peters & Co. in Krefeld (Aktienkapital: 21 Mill. Mk.) in sich aufgenommen. Beide zusammen haben die Aktiengesellschaft von Speyr & Co. in Basel mit einem Aktienkapital von 15. Mill. Frcs. mitbegründet und gemeinsam das Frankfurter Bankhaus von Erlanger & Söhne übernommen. Nachdem die Dresdener Bank Ende des Jahres 1905 noch in München eine Filiale errichtet hat, erklärt sie in ihrem letzten Jahresbericht ausdrücklich, sie habe ihre „Geschäftsorganisation für Deutschland im wesentlichen zum Abschluß gebracht".

Und diese örtliche Ausbreitung über das gesamte deutsche Wirtschaftsgebiet minderte nicht nur die anfangs oft weitgehende Abhängigkeit von lokalen Verhältnissen, sondern gleichzeitig auch, da unsere Großindustrie ja in verschiedenen Branchen lokal stark konzentriert ist, die Abhängigkeit von einzelnen Wirtschaftszweigen. Am deutlichsten zeigt das die soeben betrachtete Interessengemeinschaft zwischen den beiden Großbanken, die naturgemäß mit unseren beiden mächtigsten Industriegebieten am engsten verwachsen waren. Während durch Mitglieder des Direktoriums oder Aufsichtsrats — nach Jeidels — im Steinkohlenbergbau der A. Schaaffhausensche Bankverein an 55, die Dresdener Bank an 6, in Berg- und Hüttenwerken jener an 38, diese an 12 Unternehmungen beteiligt ist, hatte dagegen die Dresdener Bank umgekehrt weit größere Interessen, als das große Bankinstitut am Niederrhein, aufzuweisen in Transportunternehmungen (47 gegen 19), in der Textilindustrie (25 gegen 12), in der Nahrungsmittelindustrie (36 gegen 19), insbesondere Zuckerindustrie.

Die durch den Zusammenschluß herbeigeführte örtliche Ausbreitung bedeutete also für beide Großbanken zugleich eine Minderung einseitigen Branchenrisikos. Oft läßt sich gar nicht feststellen, ob die Minderung der lokalen oder Branchenabhängigkeit in erster Linie erstrebt wurde. Manchmal tritt der zweite Gesichtspunkt jedoch deutlich auch in den Vordergrund. Insbesondere ist das dort der Fall, wo die natürliche Entwicklung zunächst zu einer allzu einseitigen Berücksichtigung der Großindustrie führte. Wie die Berliner Großbanken durch ihr Vordringen in die Provinz zugleich engere Fühlung mit der Großindustrie zu gewinnen suchen, z. B. die Deutsche Bank durch die Bergisch-Märkische Bank und Essener Kreditanstalt mit der Kohlen- und Eisenindustrie des Ruhrreviers, durch den Schlesischen Bankverein mit der Schlesiens, durch die Hannoversche Bank mit der Kaliindustrie, durch die an die Stelle der Leipziger Bank tretenden sächsischen Filialen mit der Textil- und Nahrungsmittelindustrie Sachsens, durch die Rheinische Kreditbank mit der Industrie des Oberrheins, so erstreben die Haupt-Großindustriebanken eine Verbindung einerseits mit dem Kleingewerbe, andererseits mit dem Auslandshandel. Mit der

Kleinindustrie und dem Kleinhandel lassen Beziehungen am besten sich anknüpfen mit Hilfe der Genossenschaftsbanken oder der aus ihnen hervorgegangenen Bankfirmen. So hat die Dresdener Bank ein Gegengewicht gegenüber ihrem großen Interesse an der sächsischen Großindustrie durch Aufnahme der Genossenschaftsbank Sörgel, Parrisius & Co. sich zu schaffen gesucht. So hat der A. Schaaffhausensche Bankverein eine dauernde Beteiligung bei der pfälzischen Bank übernommen, die aus einer Genossenschaft hervorgegangen ist und noch heute an den vielen kleinen Plätzen, in denen sie Zweigniederlassungen unterhält, vor allen Dingen aus dem Mittelstand eine Kundschaft besitzt. So ist die ebenfalls aus genossenschaftlichen Anfängen hervorgewachsene Berliner Bank mit der Hamburger Kommerz- und Diskontobank verschmolzen worden.

Anders liegen die Verhältnisse beim Ausbau der Beziehungen unserer Großbanken zum Auslandshandel. Zum Teil war das eine natürliche Konsequenz der bisherigen Entwicklung. Je mehr der Hauptkunde unserer Großbanken, die Industrie, Exportinteressen gewann, um so mehr mußte auch der Blick unserer Banken auf den Handel außerhalb unserer Grenzen gelenkt, insbesondere im Streben, auch im internationalen Wechselgeschäft eine Stellung sich zu schaffen, bei ihnen gezeitigt werden; und je mehr ganze Industriezweige zu großen Organisationen, wie man sie früher noch nicht ahnte, sich verbanden, um so mehr mußte der Wunsch sich entwickeln, nicht nur auf deutschem Boden, sondern auch unter den anderen Bedingungen des Auslands Risikokompensationen zu ermöglichen.

Eine Vorstufe zu dieser internationalen Weitung war das Festsetzen unserer Großbanken in den beiden wichtigsten deutschen Seehäfen. Alsbald nach ihrer Gründung errichtete die Deutsche Bank, die von vornherein vor allem gedacht war als ein Werkzeug zur Förderung des deutschen Unternehmungsgeistes außerhalb der deutschen Grenzen, in Bremen (1871) und in Hamburg (1872) Filialen. Zwei volle Jahrzehnte verstrichen, ehe eine zweite unserer sechs größten Banken folgte. Die Dresdener Bank war es, die 1892 in Hamburg eine Zweigniederlassung gründete und drei Jahre darauf die Bremer Bank in sich aufnahm und in eine Filiale umwandelte. Noch später folgte als dritte und letzte die Diskontogesellschaft, die 1895 die machtvolle Norddeutsche Bank in Hamburg mit sich verschmolz und 1903 in Verbindung mit der Übernahme der angesehenen Privatbankfirma J. Schultze & Wolde eine Filiale auch in Bremen eröffnete. Die drei anderen Großbanken begnügten sich damit, mit der Banque internationale de Bruxelles (zugleich mit der Diskontogesellschaft), die Darmstädter Bank außerdem mit der Amsterdamschen Bank und die Berliner Handels-

gesellschaft mit der Firma Labouchère, Oyens & Co in Amsterdam in Verbindung zu stehen.

Doch das Vordringen in die für das deutsche Wirtschaftsleben wichtigsten Seehäfen war, wie gesagt, nur eine Vorstufe; ja, es blieb, solange wir in Schiffahrt und Handel von England noch völlig abhängig waren, nur von geringem Einfluß.

Wichtiger war es, in den Mittelpunkt des Welthandels einzudringen. Nur von London aus konnte man eine Stellung im internationalen Geldmarkt sich schaffen.

Wollte man, wie in der Schiffahrt und im Zwischenhandel, auch im internationalen Zahlungsverkehr von der wirtschaftlichen Vorherrschaft Englands sich befreien, so mußte man zunächst den überseeischen Exporteuren es ermöglichen, statt auf ein englisches, auf ein deutsches Bankhaus in London ihre Wechsel ziehen zu können.

Das deutsche Bankwesen auf London auszudehnen, war daher zunächst die Aufgabe. Deutsche Bankiers spielten dort ja schon längst eine Rolle. Wie die beiden wichtigsten Finanzmächte Englands auf deutsche Begründer, Nathan Maier Rothschild und Alexander Baring, zurückgehen, so auch manche andere, wie heute noch Henry Schröder & Co., Frederic Huth & Co., Horstmann & Co. Aber diese zum Teil hervorragenden Kräfte sind Deutschland regelmäßig verloren gegangen. Nicht deutsche Bankiers, deutsche Banken, die in ihrer Organisation eine Garantie boten, daß sie den Zusammenhang mit dem deutschen Wirtschaftsleben aufrecht erhielten, waren in London nötig. Eine solche suchte zuerst die Deutsche Bank zu schaffen.

Zunächst mußte sie, rechtlicher Schwierigkeiten wegen, sich damit begnügen, eine selbständige Bank in London ins Leben zu rufen. 1873 trat jedoch an ihre Stelle eine richtige Filiale, deren große Bedeutung daraus hervorgeht, daß nach dem Geschäftsbericht für 1905 die Zunahme des Gesamtakzeptes der Deutschen Bank „beinahe ganz“ auf sie entfällt. Dem Vorgehen der Deutschen Bank sind nach 30 Jahren die beiden Banken gefolgt, die heute in der Höhe ihres Aktienkapitals der Deutschen Bank am nächsten stehen; die Diskontogesellschaft 1900 und im Jahre darauf die Dresdener Bank, und gleichzeitig hat die Darmstädter Bank in dem Bankers Trading Syndicate eine Tochtergesellschaft in London sich gegründet.

Doch nicht nur in London, auch in den überseeischen Ländern galt es, die Konkurrenz mit dem englischen Bankwesen aufzunehmen. Das war noch weit schwerer. Die ersten Versuche, die alsbald von der Deutschen Bank mit eigenen Filialen in Schanghai und Yokohama und mit einer Beteiligung an der La-Plata-Bank, sowie von der Norddeutschen Bank und der Diskontogesellschaft mit der Deutsch-Bra-

silianischen Bank gemacht wurden, scheiterten. Die deutschen Verhältnisse waren für solches internationales Vorgehen noch nicht reif; es fehlte insbesondere noch ein geeignetes Personal; auch vermochte man die besonderen Währungsschwierigkeiten, die infolge der Silberentwertung sowohl in Ostasien als auch in Südamerika entstanden waren, noch nicht zu überwinden.

Erst als man erfolgreich begonnen hatte, einen deutschen Dampferverkehr nach allen Teilen der Erde zu entwickeln und in enger Verbindung damit die deutsche Einfuhr und Ausfuhr vom englischen Zwischenhändler zu befreien, wagte man einen neuen Versuch, und jetzt sollte er gelingen. Er ging wieder aus von unseren Großbanken und erfolgte jetzt ausschließlich in der Form der Gründung selbständiger Auslandsbanken. Die Deutsche Bank und die Diskontogesellschaft (in Verbindung mit der heute mit ihr verschmolzenen Norddeutschen Bank in Hamburg) schritten wieder voran; später erscheint auch die Dresdener Bank auf dem Plane; auch einige unserer bedeutendsten Privatbankfirmen sind mitbeteiligt.

Immerhin war die Entwicklung ziemlich langsam. 1896 waren erst vier deutsche Überseebanken vorhanden: die Deutsche Überseeische Bank, die 1896 von der Deutschen Bank für die weiten Pläne, die ihr Name heute noch andeutet, mit einem Aktienkapital von 10 Mill. Mk. gegründet wurde und heute als wichtige Südamerikanische Spezialbank in Argentinien, Chile, Bolivien, Mexiko, Peru und Spanien in 15 Plätzen arbeitet; sodann zwei Gründungen der Norddeutschen Bank und Diskontogesellschaft, nämlich die 1887 mit einem Kapital von 10 Mill. Mk. geschaffene Brasilianische Bank für Deutschland mit 4 Filialen und die 1895 mit dem gleichen Kapital begründete Bank für Chile und Deutschland, die heute 6 Zweiganstalten in Chile unterhält; endlich viertens die 1889 von nicht weniger als 13 unserer ersten Bankfirmen gegründete Deutsch-Asiatische Bank, die heute über ein Kapital von $7^1/_2$ Mill. Taels oder etwa 20 Mill. Mk. verfügt und in Indien (Kalkutta), China (Schanghai, Hankau, Tientsin, Tsingtau, Tsinau, Peking), Hongkong und Japan (Jokohama, demnächst auch Kobe) Niederlassungen besitzt und die Errichtung einer solchen in Singapore plant.

In der Zeit von 1897—1904 waren dann die Kräfte unseres Bankwesens vom Inland so in Anspruch genommen, daß zu unseren Auslandsbanken in dieser Hauptaufschwungsperiode unseres Großbankentums nur hinzukamen: 1897 die Banca Generala Romana in Bukarest (Diskontogesellschaft und S. Bleichröder), die in Braila, Konstanza und Krajowe Filialen errichtet hat, und 1899 die kleine Deutsche Palästinabank (von der Heyd & Co.), die in Jaffa, Jerusalem und Haifa

in schwerem Wettbewerb mit dem Crédit Lyonnais tätig ist. Erst dann, als die große Organisationsarbeit im Innern einem vorläufigen Abschluß schon nahe war, beginnt die Entwicklung in etwas schnellerem Tempo auch hier wieder einzusetzen. Die Dresdener Bank und der A. Schaaffhausensche Bankverein haben in Gemeinschaft mit der Nationalbank für Deutschland 1905 die Deutsche Orientbank in Berlin mit einem Aktienkapital von 16 Mill. Mk. und Niederlassungen in Hamburg, Konstantinopel, Alexandrien und demnächst in Kairo und die Südamerikanische Bank in Berlin mit einem Aktienkapital von 20 Mill. Mk. und Niederlassungen zuvörderst in Hamburg und Buenos Aires errichtet. Hinzu kommen die gleichzeitig unter Führung der Deutschen Bank gegründete Bank für Zentralamerika (10 Mill. Mk.), die zunächst in Guatemala tätig ist, aber sich auszudehnen beabsichtigt auf Kostarica, Honduras, Nicaragua und Salvador, und für die Balkanländer die Bank Marmorosch, Blank & Co. (8 Mill. Lei), die vor allem von der Darmstädter Bank und Berliner Handelsgesellschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde, sowie die von der Diskontogesellschaft mit der Norddeutschen Bank und S. Bleichröder gegründete Banque de Crédit in Sofia (3 Mill. Goldleva). Endlich sind auch die ersten Deutschen Kolonialbanken geschaffen worden: die Ostafrikanische Bank mit einem Aktienkapital von 2 Mill. Mk., an der neben zahlreichen anderen Firmen von unseren großen Aktienbanken die Deutsche Bank und die Diskontogesellschaft beteiligt sind, und die unter Führung der Dresdener Bank gegründete Westafrikanische Bank mit 1 Mill. Mk. Aktienkapital.

Somit besaßen wir zu Anfang 1906 dreizehn Auslandsbanken, die zusammen über ein Aktienkapital von mehr als 100 Mill. Mk. verfügten, und zählten wir 1903 erst etwa 35 deutsche Banknieder-lassungen im Ausland, so ist ihre Zahl heute auf das Doppelte angewachsen. In allen Erdteilen, mit Ausnahme des zum Britischen Kolonialreich gehörenden Australien, sind unsere deutschen Großbanken durch Tochteranstalten heute vertreten. Doch damit ist der Einfluß deutschen Bankwesens im Ausland noch nicht erschöpfend geschildert. Die bisher skizzierte internationale Expansionsbewegung unseres Bankwesens umfaßt Mittel- und Südamerika, sowie Asien und Afrika. Sie findet dort aber auch notwendige Grenzen. Sie bleibt beschränkt auf in der Entwicklung noch zurückgebliebene Gebiete, die ein machtvolles eigenes Bankwesen noch nicht besitzen. Das dort angewendete System versagt gegenüber einem hochentwickelten einheimischen Bankwesen. Mit schwachen und unerfahrenen Tochterbanken können wir nicht nur auf englischem Boden nichts ausrichten gegenüber den 32 englischen Kolonialbanken, die im Britischen Weltreich 2136 Niederlassungen besitzen und über 50 Mill. Pfd. St. verfügen; wir müßten auch versagen

auf holländischem Boden gegenüber den 16 holländischen Kolonialbanken mit ihren 67 Niederlassungen, auf französischem Boden gegenüber den 20 französischen Kolonialbanken mit ihren 136 Niederlassungen und ebenso gegenüber den amerikanischen Banken in den Vereinigten Staaten.

Andere Wege können hier nur eingeschlagen werden. Zum Teil ist das ohne Mitwirkung unserer Banken geschehen. Wo unsere Kaufmannschaft eine bedeutende Stellung einnimmt, knüpfen sich natürlich in den englischen Kolonien zwischen ihr und den englischen Kolonialbanken Beziehungen an, und sie setzen sich vielfach auch um in Einfluß. Bei der Hongkong and Shanghai Banking Corporation, die 26 Filialen im fernen Osten unterhält, sitzen im Board of Directors auch die Chefs der vier bedeutendsten deutschen Firmen in Hongkong, so daß der mit vielen Repräsentationspflichten verbundene Vorsitz in kurzen Fristen auch stets auf einen Deutschen übergeht.

Doch das gehört eigentlich nicht hierher. Denn eine solche Entwicklung vollzieht sich unabhängig von unseren Großbanken; ja eine weitgehende deutsche Beteiligung an englischen Bankunternehmungen kann für sie sogar schädlich sich erweisen; sie erschwert das Aufkommen eines selbständigen deutschen Bankwesens, wie die Deutsch-Asiatische Bank dem genannten mächtigen englischen Institut gegenüber erfahren hat.

Um so bedeutungsvoller ist es für unsere Großbanken, daß es ihnen neuerdings gelungen ist, das große nordamerikanische Wirtschaftsgebiet in ihre Wirkungssphäre mit einzubeziehen. Die gewaltige Entwicklung, die dort sich vollzogen hat, mußte unmittelbar dazu auffordern; bieten doch gerade dort reiche Möglichkeiten für den Ausgleich eines allzu großen einheimischen Risikos sich dar. Sie sich nutzbar zu machen, haben unsere Großbanken nicht versäumt, und zwar sind sie in der Weise vorgegangen, daß sie mit angesehenen deutsch-amerikanischen Bankhäusern in Interessengemeinschaften eingetreten sind. So steht die Deutsche Bank mit Speyer & Co., die Diskontogesellschaft mit Kühn, Loeb & Co., die Dresdener Bank mit J. P. Morgan & Co. (zu dessen Teilhabern auch der Bremer Harjes gehört), die Darmstädter Bank wie die Berliner Handelsgesellschaft mit Hallgarten & Co., S. Bleichröder mit Ladenburg, Thalmann & Co. in näheren Beziehungen.

So ist das Ergebnis dieser kurz skizzierten bedeutsamen Entwicklung: Unsere leitenden Großbanken umfassen mit ihrer Tätigkeit heute nicht nur das deutsche Wirtschaftsleben in allen seinen Teilen und mit allen seinen verschiedenartigen Erwerbszweigen, sie dehnen ihren Wirkungskreis vielmehr aus über die Erde. Alle Möglich-

keiten der Risikoausgleichung, die überhaupt vorhanden sind, können sie nutzen.

3. Die Gefährlichkeit eines Risikos kann man aber nicht nur mindern durch Ausgleich, sondern auch dadurch, daß man das Risiko auf Verschiedene verteilt, also mehrere Banken sich zusammenschließen, um ein für den einzelnen zu groß erscheinendes Risiko zu übernehmen. Wie aus dem Bestreben, ein einzelnes hohes Risiko abstoßen zu können, eine Tendenz auf Kombinierung der verschiedenen Bankgeschäfte erwächst, so geht demnach aus dem Streben nach Risikoteilung eine Tendenz auf Zusammenschluß verschiedener Banken hervor.

Anfangs trat ein solches bedrohliches Risiko, das zur Teilung nötigte, nur bei einzelnen ungewöhnlich großen Geschäften auf; es begnügten sich die Banken daher zunächst auch damit, von Fall zu Fall zu gemeinsamem Handeln sich die Hand zu reichen. Ein Bankenzusammenschluß kommt zunächst also nur beim großen Anleihegeschäft vor und ist vorübergehender Art. Solche kurzfristigen Bankenvereinigungen sind die Emissionskonsortien, die nur dadurch einen Schein von Dauer allmählich erhalten, daß sie immer von neuem in der gleichen Zusammensetzung sich wiederholen.

Solcher zeitweiliger Zusammenschluß, wie ihn z. B. das „Preußen-Konsortium“ oder „Rothschild-Konsortium“ darstellen, kommt nur für einzelne große Geschäfte, nicht für das fortlaufende reguläre Bankgeschäft in Betracht. Für das in ihm erwachsende Risiko kann eine Minderung durch Teilung nur durch eine Bankenvereinigung von Dauer herbeigeführt werden. Für alle kleineren Banken, die das Bankgeschäft allein oder doch überwiegend betreiben, kann eine Abhilfe in dieser Beziehung nur geschaffen werden durch Fusion oder Begründung einer dauernden Interessengemeinschaft durch Aktientausch, Aktienkauf oder Vertrag.

So stellt das Streben nach Risikominderung die kleinen Banken vor eine schwere Wahl. Sie mußten entweder auf einen Teil ihrer bisherigen Kundschaft, und zwar gerade den in eigener aufsteigender Entwicklung begriffenen und daher wichtigsten Teil ihrer Kundschaft, den sie vielleicht gerade aus kleinsten Anfängen mühsam herangebildet hatten, verzichten und ihn an mächtigere Rivalen abtreten. Oder sie mußten ihre Selbständigkeit ganz oder teilweise opfern, sich wegen des für die eigene Bank zu großen Risikos mit anderen Bankinstituten verbinden, die über größere Mittel verfügen und im Emissionsgeschäft führend tätig sind; so büßten sie zwar ihre Unabhängigkeit ein, blieben aber mit den entwicklungsfähigsten Teilen ihrer Kundschaft weiter in Verbindung.

Es ist begreiflich, daß in dieser schwierigen Alternative viele

Banken für den zweiten Schritt sich entschlossen. Ganz besonders ist das bei zahlreichen Privatbankfirmen in allen Teilen Deutschlands der Fall gewesen.

Denn sie waren im Laufe der Entwicklung den Aktienbanken gegenüber oft in eine nachteilige Stellung geraten. Sie hatten vielfach nicht dieselbe Widerstandsfähigkeit und Beweglichkeit wie diese aufzuweisen, konnten sich nicht so leicht mit Leitung und Finanzkraft neuen Aufgaben jederzeit anpassen, verstanden es oft auch nicht in gleichem Maße, wie die unpersönlichen Unternehmungen, beim Publikum Popularität sich zu gewinnen oder sich zu erhalten.

Während eine Aktienbank in weitgehendem Maße die Persönlichkeiten, die gerade für die neu in den Vordergrund tretenden Aufgaben besonders geeignet erscheinen, zur Leitung heranziehen kann, fehlt bei den Privatbankgeschäften diese Freiheit der Wahl; außerhalb der geschäftlichen Erwägungen liegende Momente sind hier vor allem entscheidend; Geburt und verwandtschaftliche Beziehungen geben hier regelmäßig den Ausschlag.

Und wenn auch anerkannt werden muß, daß viel Tüchtigkeit im Privatbankierstande nicht nur immer von neuem sich gebildet, sondern auch weitergeerbt hat, nicht immer reichten die Kräfte aus. Bisweilen fehlte es, wie beim Frankfurter Haus Rothschild, völlig an Nachwuchs; bisweilen waren nicht genügend Elastizität und Weitblick vorhanden, um von alten Traditionen rechtzeitig sich frei zu machen und den veränderten Verhältnissen voll sich anzupassen; bisweilen reichten Arbeitslust und Energie nicht aus, Mühe und Risiko eines verschärften Konkurrenzkampfes auf sich zu nehmen. Zu solchen Hemmnissen persönlicher Art, die zum Schaden unseres altberühmten Privatbankentums, wie es vor allem Süddeutschland entwickelt hat, sich geltend machten, kamen finanzielle hinzu. Sie wurzeln darin, daß die Möglichkeiten der Kapitalvergrößerung und Kapitalverringerung bei Aktienbanken und Privatbanken nicht gleich sind.

Was die Kapitalvergrößerung anlangt, so ist der Unterschied nicht erheblich; auch hier im Privatbankgeschäft besteht die Möglichkeit, das Kapital zu erhöhen, wenn das auch vielleicht bei einer Aktienbank noch einfacher und gefahrloser sich machen läßt. Anders jedoch in bezug auf die Kapitalverringerung. Die Gefahr einer Schwächung der Kapitalkraft schwebt stets über dem Privatbankgeschäft. Bei jedem Austritt eines Teilhabers und jeder Erbteilung pflegen Kapitalien aus dem Geschäft herausgezogen zu werden. Und nicht nur die Tatsache, schon die Möglichkeit einer solchen Kapitalverringerung ist von Bedeutung. Denn in der Stellungnahme des Publikums den Banken gegenüber hat sich eine höchst bedeutsame Wandlung vollzogen. An-

fangs war das persönliche Vertrauen entscheidend; man wandte sich einem Bankgeschäft zu, weil gerade die in ihm tätigen, persönlich bekannten Männer Vertrauen einflößten.

Schon die Entwicklung des Großbetriebs im Bankwesen unterwühlte diese ursprüngliche Grundlage und ein Umschwung bahnte sich an mit den verlustreichen Bankbrüchen des Jahres 1891, die den unmittelbaren Anlaß zum Bankdepotgesetz gebildet haben. Seit dieser Zeit verbreitete sich Mißtrauen im Publikum. Man wagte es nicht mehr, sich einfach auf eine Persönlichkeit zu verlassen; man wollte vielmehr ein Urteil über das Geschäft selbst sich bilden. Die Unterlagen für ein solches zur eigenen Beruhigung nötiges Urteil bieten aber nur die Bilanzen und Jahresberichte. Sie zu veröffentlichen sind nur die Aktienbanken verpflichtet; das Prinzip der Öffentlichkeit ist nicht für die Privatbankiers durchgeführt; freiwillig können diese nur solche Veröffentlichungen vornehmen und dazu haben sie sich bei uns nicht, wie so vielfach in England, entschlossen. Bei den Privatbankhäusern blieb somit die Finanzlage gänzlich im Dunkel. Bei ihnen konnte man auch über das Einfachste sich nicht unterrichten. Man kannte nicht das Kapital, das im Geschäft tätig war; man wußte nicht, ob es wuchs oder abnahm; man konnte nicht feststellen, ob ein Verlust oder Gewinn im Jahre erzielt war.

Und doch war es nicht mehr die Persönlichkeit, sondern die Kapitalkraft, die Vertrauen einflößte. Wer kannte noch den einzelnen Bankmann genügend und hatte ein Urteil über seinen Einfluß! Dagegen leuchtete es ein, daß, wer das größte Kapital habe, auch Verluste am leichtesten verschmerzen und am längsten seine Zahlungskraft sich erhalten werde. So wandte man mehr und mehr im Publikum sein Vertrauen denjenigen Banken zu, bei denen die größten Anlagekapitalien nicht nur vorhanden, sondern auch sichtbar waren.

Alle diese Umstände wirkten zusammen, den Privatfirmen ihre Stellung im deutschen Bankwesen zu erschweren. Daher schwinden die altberühmten privaten Bankhäuser in Deutschland mehr und mehr. So sind unter vielen anderen in den letzten Jahren eingegangen: das Frankfurter Haus Rothschild, Robert Warschauer & Co., Breest & Gelpcke, sowie Jakob Landau in Berlin, v. Erlanger & Söhne in Frankfurt a. M., W. H. Ladenberg & Söhne in Mannheim, A. & L Camphausen in Cöln, J. Schultze & Wolde in Bremen, W. S. Warburg in Altona, Wenz, Blochmann & Co. in Dresden.

Aber nicht nur eine lange Reihe von Privatbanken entschloß sich dazu, das Opfer ihrer Selbständigkeit zu bringen; auch viele Aktienbanken haben denselben Weg beschritten, und zwar sind unter ihnen

bezeichnenderweise eine große Anzahl der mit unserer Großindustrie besonders eng verbundenen wichtigsten Mittelbanken. Die großen Anforderungen, die gerade an sie von ihrer Kundschaft, fast unerschöpflich immer von neuem, gestellt wurden, ließen eine Anlehnung an noch kapitalkräftigere und einflußreichere Institute ratsam erscheinen. So schlossen sich z. B. die Bergisch-Märkische Bank, die Essener Kreditanstalt, die Duisburg-Ruhrorter Bank, der Essener Bankverein, die Hannoversche Bank, der Schlesische Bankverein an die Deutsche Bank, die Rheinische Diskontogesellschaft und der Barmer Bankverein an die Diskontogesellschaft, die Niederrheinische Kreditanstalt und die mit der Saarindustrie eng verbundene Mittelrheinische Bank an den A. Schaaffhausenschen Bankverein an.

Und daraus ergab sich die zweite für unser heutiges Bankwesen so charakteristische Erscheinung: Die Bankgruppenbildung: nicht mehr stehen die einzelnen Großbanken mit ihren Riesenkapitalien vereinzelt da; wie eine Sonne von ihren Planeten, ist jede einzelne von ihnen — mit alleiniger Ausnahme der Berliner Handelsgesellschaft — umringt von einem bald größeren, bald kleineren Kreise anderer Banken. 52 Banken — ihrerseits mit Aktienkapitalien bis zu 75 Mill. Mk. — hatten sich Ende 1904 auf diese Weise zusammengeschlossen.

Drei gewaltige Bankengruppen vor allem haben sich herausgebildet. Sehen wir von fremden Betriebsmitteln, also insbesondere Depositengeldern ganz ab, so verfügt allein über eigene Betriebsmittel — Aktienkapital und Reserven, — nach Wallichs vor Jahresfrist angestellter sachverständiger Berechnung — die größte dieser drei Gruppen, die Gruppe der Deutschen Bank, über 540 Mill. Mk., die zweite, die Gruppe der Diskontogesellschaft, über 439 Mill. Mk., die dritte Gruppe, die gebildet wird zusammen von der Dresdener Bank und dem A. Schaaffhausenschen Bankverein in enger Interessengemeinschaft, über fast ebenso viel, 431 Mill. Mk. Im weiten Abstand folgt an vierter und letzter Stelle die Gruppe der Darmstädter Bank mit 202 Mill. Mk.

Diese vier Gruppen umfassen allein nach Steinbergs Angaben etwa 70% des gesamten Kapitals aller deutschen Banken, die mit einem Aktienkapital von mindestens einer Mill. Mk. ausgestattet sind.[1]

---

[1] Neben den dargelegten Gründen, die in der Gesamtentwicklung unserer Zeit und der wesentlichen Besonderheit des Bankgewerbes wurzeln, kommen die Gründe zufälliger Art, die in der Börsen- und Börsensteuergesetzgebung liegen, kaum in Betracht. Wenn sie trotzdem so oft in den Vordergrund gerückt werden, so erklärt sich das zum Teil wohl aus taktischen Gründen, zum Teil aus der allgemeinen psychologischen Tatsache, daß man in der Praxis des

II. Die Wirkungen der Konzentration im deutschen Bankwesen.

Welche Bedeutung hat nun diese in ihren Hauptzügen flüchtig gekennzeichnete Konzentrationsbewegung für das Wirtschaftsleben unseres Volkes?

---

täglichen Lebens leicht für seine Umgebung den perspektivischen Blick verliert und die Kleinigkeiten, über die man sich täglich ärgert, überschätzt, zum Teil aus dem besonderen zufälligen Umstand, daß das Börsengesetz zeitlich an der Schwelle des großartigen Aufschwungs unseres Wirtschaftslebens, dessen Teilerscheinung auch der Konzentrationsprozeß unseres Bankwesens ist, liegt.

Gewiß ist die genannte Gesetzgebung nicht ganz ohne Einfluß gewesen. Sie hat unzweifelhaft den kleinen Banken, zumal in der Provinz, nicht genützt, sondern geschadet. Vielfach ist diese Schädigung allerdings eigener Art: es sind ihnen ungesetzliche oder mißbräuchliche Geschäftsgewohnheiten unmöglich gemacht worden. So sind durch das Börsengesetz die bisher völlig unzureichenden Kontrollmaßregeln für das Verbot des Kursschnitts des Kommissionärs sehr wirksam verschärft worden; so ist die Verleitung zum Börsenspiel unter schwere Strafe gestellt worden; so sind im Depotgeschäft Maßregeln allgemein gesetzlich durchgeführt worden, die solide große Geschäfte bereits freiwillig früher eingeführt hatten, und die heute immer allgemeiner auch von den Interessenten als gerechtfertigt anerkannt werden.

Derartige Maßregeln können hier ernstlich in nennenswerter Weise nicht mit in Betracht gezogen werden. Wer nur mit Mitteln, die mehr oder minder ausgeprägt den Charakter des unlauteren Wettbewerbs an sich tragen, sich erhält, kann für den Verlauf einer so gewaltigen Entwicklung, wie sie uns hier beschäftigt, nicht von Bedeutung sein.

Auch über die Bestimmungen der Stempelsteuergesetzgebung und ihren Einfluß auf die Konzentration unseres Bankwesens herrscht sehr viel Unklarheit. Was einst war, nimmt man auch noch an für die Gegenwart. Einst allerdings brachte die Börsensteuergesetzgebung für den kleinen Bankier eine fühlbare doppelte Schädigung mit sich. Sie benachteiligte zunächst den Provinzbankier, der nicht selbst an der Börse einen Auftrag ausführen konnte; denn wenn er am Börsenplatze, insbesondere also in Berlin einen anderen Bankier in Anspruch nehmen mußte, so hatte er auch noch das Geschäft mit diesem, außer dem Geschäft mit seinem Kunden, zu versteuern. Diese nach dem ursprünglichen Gesetz von 1881 in solchem Fall eintretende doppelte Zahlung des Schlußnotenstempels ist allerdings bereits 1885 beseitigt worden. Es wurde nämlich zugunsten des Provinzbankiers die Ausnahmebestimmung getroffen, daß er die Schlußnote über sein Geschäft mit dem Berliner Bankier an seinen Kunden weitergeben, also gewissermaßen zum zweiten Male benutzen dürfe. Damit ergab sich freilich ein neuer Nachteil für den Provinzbankier: er mußte seine Berliner Verbindung seinem Kunden zu erkennen geben. Aber auch diese Maßregel, die leicht dem Provinzbankier zugunsten der Berliner Banken schaden konnte, ist bereits 1894, also noch ehe die letzte große Aufschwungsperiode im deutschen Bankwesen einsetzte, beseitigt worden. Es braucht seitdem die Schlußnote über das Berliner Geschäft nicht mehr übergeben zu werden; es genügt, daß sie vorhanden ist.

Will man systematisch diese wichtige und schwierige Frage beantworten, so wird man unterscheiden müssen die Bedeutung für die

---

Die dargelegten schädigenden Wirkungen unserer Börsensteuergesetzgebung haben also nicht in der letzten entscheidenden Periode der Konzentration in unserem Bankwesen sich betätigt. In ihr war in dieser Hinsicht nichts mehr vorhanden als die Tatsache, daß die Ansässigkeit an einem Börsenplatz für einen Bankier einen Vorteil bedeutet und daß man eine Steuer um so leichter trägt, je kapitalkräftiger man ist.

Die Börsensteuergesetzgebung brachte aber, wie gesagt, noch eine zweite Art von Schädigung mit sich. Wenn nämlich in einem Bankgeschäft eine Kaufs- und Verkaufsofferte für dasselbe Wertpapier zusammenfielen, dann war eine sogenannte „Kompensation" möglich und die Steuer fiel überhaupt ursprünglich aus. Da nun mit der Größe des Bankbetriebes solche Kompensationsmöglichkeiten zunahmen, so war das Ergebnis: der kleine Bankier stand ungünstiger da als der große. Doch auch diese Bevorzugung des Großbetriebes ist 1900 beseitigt worden: auch die erwähnten Kompensationen sind seitdem steuerpflichtig. So kann bei ihnen nicht mehr am Stempel, sondern nur noch an Maklergebühren gespart werden. Das ist aber ein Vorteil, der unabhängig ist von der Gesetzgebung und unmittelbar hervorwächst aus dem Großbetrieb. Von der Börsensteuergesetzgebung kann man sogar sagen, daß sie ihrerseits künstlich den mit dem Großbetrieb gegebenen Vorteil beseitigt hat.

Seit 1900 konnte das Stempelsteuergesetz mit der Bankkonzentration nur noch in doppelter Hinsicht in Beziehung gebracht werden. Erstens erschwerte die Umsatzsteuer jede Spekulation, die aus kleinen Kursdifferenzen einen Vorteil zu ziehen sucht: die Arbitrage und Tagesspekulation; sie schädigte damit den kleinen Bankier, da gerade für ihn diese Geschäftsarten, die auch nicht ohne eine allgemeine Bedeutung sind, von Wichtigkeit waren. Dem sucht die jüngste Novelle wenigstens teilweise dadurch abzuhelfen, daß sie für alle Arbitragegeschäfte den Umsatzstempel ermäßigt. Zweitens eine Schädigung für die Großbank; indem nämlich die Stempelsteuer auch von ausländischen Emissionen erhoben wird, bedeutet sie bei der Übernahme der Anleihen für unsere Banken eine Erschwerung der internationalen Konkurrenz. Die darin liegende Beeinträchtigung trifft aber, wie gesagt, nur die Großbanken, da sie am ausländischen Emissionsgeschäft ausschließlich beteiligt sind, und kann also auf den Konzentrationsprozeß in unserem Bankwesen kaum von Einfluß sein.

Zu diesen schädigenden Einwirkungen, die auf das Börsensteuergesetz zurückgehen, kommen noch zwei Dinge, die im Börsengesetz wurzeln: die „Emissionssperre" und das Terminhandelsverbot. Durch § 39 des Börsengesetzes ist bekanntlich bestimmt worden, die Zulassung von Aktien eines zur Aktiengesellschaft oder zur Kommanditgesellschaft auf Aktien umgewandelten Unternehmens zum Börsenhandel dürfe vor Ablauf eines Jahres nach Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister und vor der Veröffentlichung der ersten Jahresbilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung nicht erfolgen. Wer also eine solche Umwandlung vornimmt, muß seine Kapitalien im entsprechenden Maße auf mindestens ein Jahr festlegen. Nur ein Bankier, der über große Kapitalien verfügt, kann sich auf ein solches Umwandlungsgeschäft daher einlassen. Diese Vorschrift der „Emissionssperre" wirkt also mit, das Emissionsgeschäft bei den Großbanken zu konzentrieren. Ebenso läßt sich nicht be-

Banken selbst — die Banken als unpersönliche Kapitalunternehmungen und die in den Banken tätigen Personen — zweitens für ihre Kundschaft — das Publikum im allgemeinen, die Großindustrie im besonderen — und endlich drittens für die Gesamtheit, den Staat.

In allen diesen Beziehungen kann die Antwort natürlich nicht gleich lauten; denn eine Mischung von Licht und Schatten findet sich ja bei jedem lebensvollen Gebilde. Eine Reihe von Entwicklungstendenzen müssen sich daher ergeben, die nicht parallel zueinander verlaufen, sondern mannigfach einander durchkreuzen. Aus dem Widerstreit dieser einzelnen Entwicklungstendenzen ergeben sich die verschiedenen Kombinationsmöglichkeiten, in denen einerseits die Ungewißheit der Zukunft, andererseits der freie Spielraum für das gestaltende Eingreifen der Persönlichkeit begründet liegt.

Schon bei der Betrachtung des Einflusses auf die Banken selbst ergibt sich ein solcher Widerstreit, wenn wir einerseits die unpersönlichen Unternehmungen, anderseits die in ihnen tätigen Personen ins Auge fassen.

Unzweifelhaft, die finanzielle Kraft unseres Großbankentums ist bedeutend gewachsen. Daß das im einzelnen für unsere größten Banken der Fall ist, haben die angeführten Riesenziffern bereits bewiesen, ganz abgesehen davon, daß zu ihnen oft noch hinzukommt eine unsichtbare innere finanzielle Kräftigung durch sog. stille Reserven, die bei den Bankenfusionen durch Umtausch der niedriger stehenden Aktien der Klein- oder Mittelbank gegen die höher stehenden der Großbank erzielt werden konnten.

Ob auch für die Gesamtheit unserer Banken eine ähnliche Steigerung der finanziellen Kräfte eingetreten ist, läßt sich allerdings nicht

---

streiten, daß das Verbot des Terminhandels in Anteilen von Bergwerks- und industriellen Unternehmungen von gewissem Einfluß ist. Das ist insofern der Fall, als an die Stelle von Terminspekulationen Spekulationen mittels des Kassageschäfts getreten sind und diese zur Durchführung größerer Barmittel bedürfen. Auch das ist natürlich nur von sehr beschränkter Bedeutung für die Gesamtheit des Bankbetriebs.

Die hiermit skizzierten, auf die Börsen- und Börsensteuergesetzgebung zurückgehenden Gründe sind jedenfalls winzig gegenüber den im Text ausführlich dargelegten Gründen von gewaltiger Wucht. Haben sie auf die Gesamtentwicklung unseres Bankwesens einen Einfluß überhaupt gehabt, so haben sie nur die im allgemeinen durch mächtigere Kräfte vorgezeichnete Bewegung noch etwas beschleunigt. Diese großartige Bewegung ist nicht aus negativen Momenten, dem Niedergang des Privatbankentums, zu erklären. Sie ist nur zu begreifen als ein Teil jener großen Aufschwungsentwicklung des deutschen Wirtschaftslebens, die im Jahr nach dem Erlaß des Börsengesetzes eintrat.

ebenso einfach feststellen. Denn der Konzentrationsprozeß in unserem Bankwesen hat ja nicht nur neue Kapitalien herangezogen, sondern auch alte der Banktätigkeit gewidmete Kapitalien ausgeschaltet, wie z. B. die Kapitalkraft des Rothschildschen Hauses, die allein auf mehrere hundert Millionen Mark geschätzt ist. Doch auch wenn man das berücksichtigt, ist doch anzunehmen, daß auch im ganzen die Betriebsmittel unserer Banken, zumal wenn man ihre Vergrößerung durch das Depositengeschäft nicht außer acht läßt, bedeutend gewachsen sind. Darauf beschränkt sich allerdings auch der finanzielle Vorteil der Konzentration; denn das für die Industrie geltende Gesetz, daß die Ausbildung des Großbetriebs regelmäßig eine Verringerung der Generalunkosten mit sich bringe, trifft nicht zu für das Bankwesen. Es ist vielmehr nachgewiesen, daß mit wachsendem eigenen Kapital die Unkosten unserer Großbanken eher sich mehren als mindern. Und das ist begreiflich. Denn je vielköpfiger und damit unübersichtlicher der Betrieb einer Bank ist, um so mehr Kontrolle und Vorsichtsmaßregeln sind nötig, und der Zusammenschluß örtlich getrennter Banken, wie z. B. der Deutschen Bank und der Bergisch-Märkischen Bank, gewährt regelmäßig nicht nur keine nennenswerten Ersparnisse, sondern erfordert vielmehr eine neue Zusatzorganisation, der die Aufgabe zufällt, die Verbindung zwischen den beiden bisher getrennten Instituten, die hinfort gemeinsame Zwecke und Ziele verfolgen sollen, herzustellen.

Die Konzentrationsbewegung hat aber auf unsere Banken nicht nur in finanzieller Hinsicht eingewirkt, sondern auch auf ihre Stellung zueinander und ihre Stellung zur Börse.

Erst jetzt ist der Wettbewerb der Banken untereinander zur vollen Entfaltung gelangt. Früher bestanden die Großbanken, wenigstens außerhalb Berlin, in weitgehendem Maße friedlich nebeneinander; jede hatte ihren geschichtlich entstandenen besonderen Wirkungskreis und respektierte die Grenzen der anderen Kreise. Jetzt sind solche Grenzen überhaupt fortgefallen. Für die wenigen Riesenbanken gibt es unterschiedslos nur ein Wirkungsfeld: ganz Deutschland. Auf demselben Gebiet sind heute alle tätig. Damit ist der Wettbewerb gewaltig gesteigert, erst voll entwickelt worden.

Aus scharfem Konkurrenzkampf wächst aber stets das Streben hervor, friedlich die Konkurrenz zu regeln.

Solche Konkurrenzregelung versuchen zunächst die Konkurrenten einzeln durch Abgrenzung bestimmter Tätigkeitsgebiete für jeden einzelnen. Das hat bei den Großbanken zum Streben geführt, möglichst feste Kundenkreise sich zu schaffen. Die Kundschaft kann man nun fesseln zunächst natürlich durch Geschäfte. Unter ihnen steht in dieser Hinsicht voran das laufende Kreditgeschäft, der Kontokorrent-Kredit,

denn er kann im größeren Umfange nur demjenigen Kunden gewährt werden, der der Bank fortdauernd ein genaues Urteil über seine Kreditfähigkeit dadurch ermöglicht, daß er alle seine Bankgeschäfte bei ihr vereinigt.

Aus diesem ursprünglichsten und wichtigsten Kundenfesselungsmittel erwächst leicht ein zweites: das Emissionsgeschäft, die Ausgabe von Aktien und Obligationen, die so oft aus hohen Kontokorrentschulden — wie wir wissen — hervorgeht und Bank und Kunden weiter durch gemeinsame Interessen verbindet. Zu diesen natürlich aus dem Bankgeschäft sich ergebenden Mitteln der Kundensicherung kommt noch ein weiteres besonderer Art hinzu: Von den Großbanken wird bekanntlich das Institut des Aufsichtsrats systematisch dazu benutzt, auch durch außerhalb des Geschäfts liegende persönliche Einflüsse die Beziehungeu zwischen einer Bank und einem großen industriellen Unternehmen zu möglichst dauernden zu gestalten.

Es fragt sich aber, ob diese Versuche, durch Abgrenzung fester Kundenkreise die Konkurrenz zu regulieren, von nachhaltigem Erfolg sein können. Das Mittel des Aufsichtsrats versagt, wenn es sich nicht um eine Aktiengesellschaft oder Kommanditgesellschaft auf Aktien handelt. Einzelne machtvolle und willensstarke Persönlichkeiten im Unternehmertum sträuben sich, alle ihre Bankgeschäfte bei einer Großbank zu vereinigen und sich dadurch in ihre Karten, die sie im geheimen so virtuos zu spielen wissen, blicken zu lassen. Auch beim Stahlwerksverband ist bekanntlich der Versuch, alle seine Bankgeschäfte bei einer Bank zu konzentrieren, zum Scheitern gebracht worden. Bei großen Emissionen von Aktien und Obligationen erfordert ferner immermehr schon die Höflichkeit, andere Banken zu beteiligen. Und endlich vor allem: der Konzentrationsprozeß in der Großindustrie verwischt selbst stets von neuem die mühsam gezogenen Grenzen, indem er Werke, die zur Kundschaft verschiedener Banken gehören, miteinander vereinigt.

Wenn aber die Versuche, durch einseitiges Vorgehen feste Kundenkreise abzugrenzen, zu einer befriedigenden Regelung der Konkurrenz nicht führen, wird man dann auf alle weiteren Versuche überhaupt verzichten? Das ist wenig wahrscheinlich. Vielmehr ist anzunehmen, daß man wirksamere Mittel ergreifen, den Weg der Verständigung beschreiten, auf ein gegenseitiges Unterbieten im gemeinsamen Interesse verzichten wird. Solche Verständigung ist ja um so leichter, je mehr der Kreis der konkurrierenden Großbanken sich verengt und je schwieriger eine neue gleich kapitalkräftige Konkurrenz entstehen kann.

Die Gefahr, daß also auch hier, wie so oft im Wirtschaftsleben, der zu voller Höhe entwickelte Wettbewerb ins Gegenteil umschlägt,

ein weiterer Zusammenschluß der Großbanken erfolgt, ein Bankentrust, wie man gesagt hat, sich bildet, ist nicht so lächerlich fern, wie man oft wohl glauben machen möchte. Gewiß, die Gefahr ist noch nicht brennend. Insbesondere die gewaltig treibende Kraft der Auslandskonkurrenz, die auf dem Gebiete der Großindustrie, vor allem im Stahlwerksverband, solche einheitlich geschlossene Organisationen in so überraschend kurzer Frist erstehen ließ, sie fehlt hier größtenteils. Aber kurzsichtig wäre es, zu verkennen, daß Ansätze, kleine, doch entwicklungsfähige Ansätze, zu solcher umfassenden abschließenden Organisation auch hier bereits vorliegen.

Solche Ansätze sind seit Jahrzehnten bereits vorhanden in den Anleihekonsortien, jenen großen Bankenvereinigungen, die regelmäßig in fast gleicher Zusammensetzung Anleihen gewisser Staaten übernehmen oder in gewissen Gegenden Unternehmungen finanzieren, wie z. B. das sog. Preußenkonsortium, das bisherige Rothschildkonsortium, das asiatische Konsortium. Solche Ansätze finden sich in der sog. Stempelvereinigung, die die Berechnung des Börsenstempels einheitlich zugunsten der Banken zu regeln sucht. Sie finden sich im Zentralverein des deutschen Bank- und Bankiergewerbes, der zwar für öffentliche Zwecke gegründet ist, doch auch schon mit Fragen geschäftlicher Art, wie der Festsetzung der Höhe der Depositenzinsen, sich beschäftigt hat. Aber nirgends tritt diese Tendenz zu weiterem Zusammenschluß bei den Banken stärker hervor, als gerade dort, wo unsere Großbanken es mit unserer Industrie in ihren stärksten Konzentrationsformen zu tun haben.

Das ist — nach Jeidels — ganz besonders der Fall beim sog. Löwe-Konzern, jenem großartigen Bündel von Unternehmungen, dessen kleiner anfänglicher Kern die Nähmaschinenfabrik Ludwig Löwe & Co. war und dessen Stamm heute, außer dem Werkzeugmaschinenbau, die deutschen Waffen- und Munitionsfabriken und die Köln-Rottweiler Pulverfabriken, d. h. fast alle Pulverfabriken Deutschlands bilden, und zu dem eine unserer großen Elektrizitätsgesellschaften, die Union-E.G., in engster Verbindung steht. Schon diese zur Löwegruppe gehörenden Unternehmungen arbeiteten mit drei von unseren sechs größten Banken: mit der Diskontogesellschaft, der Dresdener und der Darmstädter Bank. Als dann im Jahre 1898 die Guillaumeschen Kabelwerke, deren Ausgangspunkt das Karlswerk von Felten & Guillaume in Mülheim a. Rh. bildet und die wieder mit der Elektrizitätsgesellschaft W. Lahmeyer in Frankfurt a. M. verbunden sind, in den Löwekonzern eintraten, kam zu den drei genannten Großbanken noch der A. Schaffhausensche Bankverein hinzu, und als dann endlich vor zwei Jahren die zum Löwekonzern gehörende Union-Elektrizitätsgesellschaft mit der Allgemeinen Elektrizitätsgesellschaft verschmolzen wurde, da

wurden in den Kreis der Löwebanken auch noch die beiden letzten unserer sechs größten Banken aufgenommen: die Deutsche Bank und die Berliner Handelsgesellschaft.

Und ähnlich wie hier scheint die Entwicklung bei den neuen großen Stinnes-Thyssenschen Unternehmungen sich zu gestalten, vor allem beim großen Essener Elektrizitätswerk, das in kühnster Weise den Gedanken des Großbetriebes anwendet auf die Versorgung unseres volkreichsten Industriegebietes mit elektrischer Energie, seiner großen Städte sowohl wie seiner großen Werke.

So hat der Konzentrationsprozeß bereits heute die Stellung der Großbanken zueinander bedeutsam verändert und wird das voraussichtlich in der Zukunft noch weiter tun. Aber nicht nur auf das Verhältnis der Großbanken zueinander, auch auf ihre Stellung zur Börse war er von Einfluß.

Die Börse ist ja der Ort, wo für börsenartige Waren, ganz besonders also für Wertpapiere Angebot und Nachfrage ausgeglichen werden. In je größerer Ausdehnung und vollständigerem Maße ein solcher Ausgleich auf der Börse erfolgt, um so weitreichender der Einfluß, um so machtvoller die Stellung der betreffenden Börse. Je mehr nun die einzelne Bank über weite Gebiete, die verschiedensten Kreise der Bevölkerung, ihre Tätigkeit ausbreitet, um so häufiger müssen Angebot und Nachfrage innerhalb desselben Bankbetriebes sich begegnen; sie werden dann von der Bank selbst, durch einfache Kompensationen der einander gegenüberstehenden Aufträge, ausgeglichen und sie gelangen dann nicht mehr zur Börse. Es ziehen somit die Großbanken einen Teil des Börsenverkehrs an sich, einen wachsenden Teil, je mehr die Konzentration zunimmt. Im selben Maße mindert sich notwendigerweise der Umsatz auf der Börse, und da der Umfang des Börsenverkehrs in erheblichem Maße mitbestimmend ist für das Ansehen und den Einfluß einer Börse, so bedeutet also die Bankenkonzentration für die Börse eine Minderung ihrer Machtstellung. Sie hat solche Schwächung zum mindesten im selben Maße verursacht wie die von den Interessenten begreiflicherweise in den Vordergrund gerückte unbequeme und ja auch verschiedentlich ungeschickte Börsengesetzgebung.

Je mehr aber die Machtstellung der Börse sinkt und die des Großbankentums zunimmt, um so unabhängiger werden nicht nur die Banken gegenüber der Börse, um so leichter werden sie auch — wenigstens teilweise und vorübergehend — bestimmenden Einfluß auf die Börse gewinnen können. Immer weniger verdient dann die Börse die Bezeichnung „Gehirn der Volkswirtschaft“, die Schmoller in seinem „Grundriß“ ihr beilegt.

Das Ergebnis ist also: Wie überall, so stellt auch hier die Konzentration an sich eine gewaltige Steigerung der äußeren Machtfülle dar. Aber das darf noch nicht, wie so oft gemeint wird, der Abschluß der Organisierungsarbeit sein; der schwierigste Teil der Aufgabe harrt vielmehr noch der Lösung. Denn verhängnisvoll muß jede Konzentration gewaltiger Machtmittel wirken, wenn es nicht gelingt, den neugeschaffenen, ungefügen Riesenkörper mit frischem persönlichen Leben dauernd zu erfüllen.

Also auf die Personen im Bankwesen kommt es an!

Wie wirkt der Konzentrationsprozeß auf sie?

Diese Frage ist heute noch nicht voll zu beantworten. Denn bisher ist nur eine Veränderung von verhältnismäßig geringer Bedeutung eingetreten. Bisher sind nur mit dem Aufsaugen der kleinen Banken, insbesondere dem Verschwinden der meisten althervorragenden Privatbankhäuser, eine Reihe von Kräften, die ein besonders hohes Maß an Erfahrung und Vertrauen besaßen, aus dem praktischen Wirtschaftsleben ausgeschaltet worden; wenn sie zum Teil auch Sitz und Stimme in einem Aufsichtsrat erhalten haben, die selbständige Kraft ihres Wirkens ist regelmäßig dahin.

Die Hauptänderung im Bankenpersonal steht jedoch noch bevor. Der eigentliche kritische Augenblick in dieser Beziehung — möchte ich sagen — ist nicht die formelle Umwandlung einer Privatbankfirma in eine Aktiengesellschaft oder die Fusion zweier bisher selbständiger Geschäfte; das ist vielmehr der Zeitpunkt, wo aus der angegliederten Klein- oder Mittelbank die Personen tatsächlich ausscheiden, die mit ihr in der Zeit der Selbständigkeit groß geworden sind.

Alle Erfahrung, alle Kenntnis des Orts und der Personen, alle persönlichen Beziehungen — sie gehen ja zunächst mit der Übernahme des Personals im wesentlichen von der Provinz- auf die Großbank über. Wenn dieses Personal, das in einem engeren und daher bildungsreicheren Kreis noch groß wuchs, ausstirbt oder sonst ausscheidet, wird es dann möglich sein, wenn nicht mehr Privatbankiers und selbständige Provinzbanken zur Aushilfe zur Verfügung stehen, im stark erweiterten Kreise, mit seiner viel größeren Arbeitsteilung und seiner verringerten Anhänglichkeit an Ort und Personen, für die Erfahrung, die Sachkenntnis, das örtliche Interesse, die persönliche Hingabe der einst Übernommenen und jetzt Ausscheidenden einen ausreichenden Ersatz zu schaffen? Sicher vermögen das die Banken nicht aus eigener Kraft. Strengste, fast militärische Ordnung in der großen Schar ihrer Angestellten zu halten, erscheint notwendig als eine Hauptaufgabe. Unteroffiziersnaturen spielen daher gerade in

dieser hocharbeitsteiligen Organisation eine große Rolle. Individuelle Behandlung des Einzelnen fällt, bis auf ganz wenige, leicht aufzuzählende Stellen, fort. Befriedigend kann deshalb die Frage des Nachwuchses, die in nächster Zeit immer dringlicher in den Vordergrund treten wird, nur beantwortet werden, wenn für das, was die Praxis im Großbetrieb an unmittelbarer Bildungskraft für den heranwachsenden Mann verliert, auf dem Gebiete des Unterrichtswesens ein vollwichtiger Ersatz geschaffen wird. Dann kann der Nachteil sogar zum Vorteil sich kehren. Denn die Möglichkeit, zu voller Selbständigkeit emporzusteigen, war auch bisher beschränkt. Wenn sie noch weiter verringert ist, so ist dafür ein Ersatz insofern geschaffen, als im großen Betrieb, bei der demokratischen Organisationsform der Aktiengesellschaft, die Möglichkeit des Emporsteigens für den Tüchtigen und gründlich Vorgebildeten, auch wenn er mittellos ist, erheblich verbessert ist.

Doch so wichtig auch die Frage sein mag, wie die neueste Entwicklung auf die Banken selbst und die in ihnen tätigen Personen wirkt, noch mehr im Vordergrunde des Interesses steht die Frage: Welche Bedeutung hat sie für das Publikum, die Kundschaft der Banken?

Jede Vergrößerung des einzelnen Bankbetriebes bedeutet zunächst im allgemeinen, daß der Abstand des Publikums von dem verantwortlichen, selbständigen Bankleiter sich vergrößert. Der Durchschnittskunde kommt schwerer, seltener mit ihm in Berührung; er bleibt angewiesen auf ihm unbekannte wechselnde Angestellte, die ganz bestimmte Teilfunktionen ausschließlich zu verrichten haben und einen selbständigen Überblick über die ganze Banktätigkeit und die Lage des Geldmarkts sich nicht zu beschaffen vermögen. Das heißt aber: Die unpersönlichen Riesenbanken mit ihren zum Gehorsam verpflichteten Beamten verlieren für immer breitere Schichten des Publikums die Fähigkeit, die individuelle Vertrauensrolle eines persönlichen Beraters ihrer Kundschaft zu spielen, ganz abgesehen davon, daß eine Großbank, die an der Emission einer großen Menge von Wertpapieren beteiligt ist, niemals wie ein kleiner, nur das reguläre Bankgeschäft betreibender Bankier, ausschließlich Berater ist, sondern gleichzeitig stets auch Interessent.

So muß ein Riesenbetrieb zum großen Teil sich begnügen mit dem Vertrauen, das seiner Kapitalkraft entgegengebracht wird, und verzichten auf das persönliche Vertrauen vom Menschen zum Menschen, das ursprünglich für die Stellungnahme des Publikums einer Bank gegenüber vor allem bestimmend war. Ebenso bringt aber auch ein Riesenbetrieb seinerseits nicht leicht anderen ein Vertrauen entgegen,

das ausschließlich auf der Persönlichkeit beruht. „Einheitliche nivellierende Routine" ersetzt notwendigerweise die individualisierende Tätigkeit: Der Personalkredit verliert an Bedeutung und damit schwindet das Hauptmittel, das früher vom Privatbankier mit Weitsicht, Freude und Stolz dazu benutzt wurde, aus den kapitallosen Schichten des Publikums einen jungen tüchtigen Nachwuchs heranzubilden, frisches Blut dem Wirtschaftsleben zuzuführen.

Fast nur die Großbetriebe selbst bilden eine Ausnahme. Und wie diese Großbetriebe den Hauptanstoß zu immer weiter fortschreitenden Konzentrationsbewegungen gegeben haben, so ist es auch die Geschäftsverbindung mit ihnen, zumal im Kontokorrent- und im Emissionsgeschäft, die unserem Großbankentum dauernd seinen besonderen Charakter verleiht.

Dieser großindustriellen Kundschaft gegenüber ist nun die Stellung unserer Großbanken eine doppelte.

Anfangs ist eine Bank natürlich nur an einem industriellen Unternehmen innerhalb einer Branche beteiligt. Solange das der Fall ist, geht auch das Interesse der Bank nur dahin, dieses eine Unternehmen möglichst zu fördern. Geschieht das auf Kosten anderer Unternehmungen in derselben Branche, so ist das der Bank gleichgültig. Sie interessiert nur der Gewinn auf der einen Seite; ob ihm auf der anderen Seite ein Verlust entspricht, ist ihr einerlei. So kann hemmungslos das Interesse an diesem einen Unternehmen sich betätigen, und dieses Interesse treibt die Bank zu einer immer stärkeren Durchbildung des Großbetriebes bei ihren Kunden, nicht nur, weil das eine Vermehrung der eigenen Geschäfte bedeutet, sondern auch, weil, je größer der einzelne industrielle Betrieb ist, um so enger auch der Kreis der überhaupt möglichen Konkurrenten.

Dieses einfache ursprüngliche Interesse am Individualunternehmen erfährt nun im Laufe der Zeit eine Wandlung. Je mehr nämlich einzelne Banken zu einem neuen Bankbetrieb sich zusammenschließen, um so häufiger wird es sich ereignen, daß die neue Gesamtorganisation an mehreren konkurrierenden Unternehmungen innerhalb derselben Branche beteiligt ist. Heute, wo in der Hauptsache vier gewaltige Gruppenunternehmungen im Bankwesen sich herausgebildet haben, muß das notwendigerweise in ausgedehnestem Maße der Fall sein.

Dann aber mindert die Konkurrenz unter den Kunden das Interesse der Bank am einzelnen industriellen Unternehmen; denn sie spürt jetzt nicht mehr ausschließlich den Gewinn, der im harten Wettkampf von einem Unternehmen erstritten wird, sondern auch den Schaden, der diesem Gewinn beim anderen Unternehmen vielfach entspricht.

So sind unsere Großbanken an dem gewaltigen Neuorganisierungsprozeß unserer gewerblichen Produktion, den wir heute durchleben, unmittelbar interessiert. Und da fragt es sich: Wer wird auf die Dauer die Führung hier behalten: die Großindustrie oder die Großbanken? Zu wessen Gunsten wird der Rivalitätsstreit, der zwischen Industrie und Banken bereits entbrannt ist und in der Zukunft noch mehr hervortreten wird, enden?

Wie bei jeder wirtschaftlichen Machtfrage, sind auch hier für den Ausgang bestimmend drei Momente: die Kapitalkraft, die Organisation, die Persönlichkeiten.

In allen drei Beziehungen spricht die Entwicklung in steigendem Maße zugunsten der Industrie, zuungunsten der Banken.

Den Einfluß der größeren oder geringeren Kapitalkraft läßt die Entwicklung der Großindustrie selbst am deutlichsten erkennen. Wo ein kapitalkräftiger industrieller Unternehmerstand schon lange vorhanden ist, da besitzen die Großbanken nur geringen Einfluß auf die Großindustrie. Das ist der Fall im früh entwickelten reichen England; das ist der Fall in Schlesien, wo die schlesischen Magnaten die großen Kapitalien, die sie einst in der Landwirtschaft erworben haben, in der Industrie heute nutzen; das ist der Fall in großen gefestigten Familienbetrieben, wie Krupp, auch noch Siemens & Halske.

Wo dagegen auf industriellem Gebiet die Kapitalbildung erst in ihren Anfängen liegt, wo ein schnell wachsender Finanzbedarf an Anlage- und Betriebskapitalien von außen gedeckt werden muß, da ist die Stellung derer, die berufsmäßig solche Kapitalien beschaffen, ungleich viel mächtiger. Ohne sie kann die Industrie sich nicht weiter entwickeln; nur durch sie hat sie es vermocht, vom ausländischen Kapital, im Westen insbesondere vom belgischen und französischen, sich überhaupt frei zu machen.

Daraus folgt aber, daß, je mehr die Kapitalkraft unserer Industrie, wie das von Jahr zu Jahr ja auch wirklich der Fall ist, erstarkt, um so mehr auch die Verhältnisse unserer Industrie hier im Westen den englischen und schlesischen sich nähern müssen.

Im gleichen Sinn wirkt auch das zweite Moment. Solange die Großindustrie in ihren Kräften zersplittert, durch heißen Wettbewerb untereinander gelähmt ist, solange leidet sie an taktischer Schwäche. Je kraftvoller und einheitlicher sie mit Hilfe der Banken organisiert wird, um so selbständiger wird ihre Stellung auch den Banken gegenüber.

Entscheidend aber sind die Persönlichkeiten. Ob hier oder dort hervorragende Männer sich finden, ist natürlich schließlich abhängig von mancherlei Zufälligkeiten, aber doch vielleicht nicht so sehr, wie man zunächst annehmen möchte.

Gute Gründe sprechen vielmehr dafür, daß in dieser Beziehung der Boden der Großindustrie sich fruchtbarer erweisen wird, als der der Banken. Schon rein äußerlich sind die Chancen in der Industrie besser, weil der Kreis der Personen, das „Rekrutenmaterial" größer ist. Vor allem aber: Die mit jedem Großbetrieb verbundene gesteigerte Arbeitsteilung macht im Bankwesen — wie ich schon angedeutet habe — noch mehr als in der Industrie lähmend sich geltend, weil mit jeder regelmäßigen Banktätigkeit von Natur in weitgehendem Maße etwas Schablonenhaftes verbunden ist und andererseits die Industrie, im kleinen wie im großen, stets wechselnden Bedingungen immer neu sich anzupassen hat. Ist es doch auch schon heute eigentlich nicht die Banktätigkeit, aus der vorzugsweise die Direktoren unserer Großbanken hervorgehen; sie werden zum großen Teil von außen erborgt, insbesondere aus der Rechtsanwaltschaft und aus dem Beamtenstand.

Wie die Konzentrationsbewegung im Bankwesen die Machtstellung der Börse gemindert hat, so wird die Neuorganisation unserer Großindustrie ähnlich wirken müssen auf die Machtstellung der Banken. Schon im September v. J. konnte Geheimrat Kirdorf, einer der Großorganisatoren unserer gewerblichen Produktion, auf der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik emphatisch ausrufen: „Niemals war die Macht der Banken uns gegenüber so schwach wie heute."

Schon mit diesen Ausführungen habe ich mehrfach auch die letzte von mir aufgeworfene Frage berührt: welche Bedeutung hat die Bankenkonzentration für die Gesamtheit, den Staat?

Aus meinen bisherigen Darlegungen geht bereits hervor, daß ohne unser Großbankentum der schnelle gewaltige Aufschwung unserer Großindustrie, die Weitung unseres Fabrikatenabsatzes, das allgemeine Emporblühen unseres Wirtschaftslebens nicht möglich gewesen wären. Ein wirtschaftlicher Neuling pflegt ein Schwächling zu sein und Gefahr zu laufen, durch ausgereiftere und erfahrenere Kräfte niederkonkurrenziert zu werden. Die konzentrierte Finanzkraft unserer Großbanken ist es gewesen, die so leicht unserer jungen Großindustrie über diese Gefahr hinweggeholfen hat. Die Banken haben ausgeholfen in finanziellen Nöten, haben für Betriebsvergrößerungen die Mittel beschafft, die Kombinierung gewerblicher Unternehmungen vermittelt, Konkurrenten im Interesse einer Steigerung der Gesamtproduktivität miteinander verständigt und so vielfältig zu der Neuorganisierung unserer gewerblichen Produktion mittels Kartellen und Syndikaten beigetragen.

So ist die Bankenkonzentration eine notwendige Begleiterscheinung der durch die große Bevölkerungszunahme bedingten neuesten Ent-

wicklung unseres Volkes. Und wenn sie auch — wie jede neue und zumal schnell sich vollziehende Entwicklung — tiefe, der Beachtung dringend bedürftige Schattenseiten aufweist, als Teil unserer neuen Rüstung für die wirtschaftlichen Kämpfe, die das Leben unweigerlich zur Stählung unserer Kraft und Weitung unseres Blicks uns aufzwingt, hat sie die Feuerprobe bereits bestanden, so daß wir, wenn wir rastlos, von errungenen Erfolgen nicht geblendet und offenen Auges für unvermeidliche Schwächen und Mängel, an der ruhigen Vervollkommnung des oft stürmisch Geschaffenen weiter arbeiten, mit Ruhe auch den schärferen Kämpfen, die uns die Zukunft auf dem Weltmarkt noch bringen wird, entgegenblicken können.

Die letzte endgültige Probe für die neue Organisation ist aber nicht der friedliche Wirtschaftskampf der Völker, sondern die äußerste Probe der Volkskräfte überhaupt: der Krieg. Zweifel sind laut geworden, ob in dieser letzten entscheidenden Probe unser Bankwesen, das in der Hauptsache aus wenigen Riesenunternehmungen besteht, dieselbe finanzielle Widerstandskraft zeigen wird, wie wenn über das ganze Land eine Fülle kleiner, kräftiger, selbständiger Banken verstreut ist? ob die Großbanken dann, wenn von allen Seiten Anforderungen auf sie einstürmen, auch noch den Kredit für ungewöhnliche neue Aufgaben ähnlich werden anspannen können, wie eine Menge lokaler Banken, die getragen sind von einer Fülle persönlichen Vertrauens, das ihren selbständigen Leitern entgegengebracht wird, weil sie so oft schon geholfen, wenn in schweren Zeiten Hülfe Not tat? ob nicht dann, wenn es gilt, alle Kräfte einzusetzen, es sich doch rächen wird, daß die neue Organisation unseres Bankwesens einen Mangel an selbständigen Persönlichkeiten zeitigt, die Beziehung zwischen Bankleiter und Kundschaft außerordentlich lockert, den Personalkredit gewaltig zurückdrängt?

Leichtfertig wäre es, das Gewicht solcher Bedenken ganz zu verkennen. Auch mit ihnen hat die Zukunft noch eingehend zu rechnen, wenn wir auch hoffen dürfen, daß es unserem Volke, das großen neuen Aufgaben gegenüber so viel Kraft und Anpassungsfähigkeit bereits bewiesen hat, in der Zeit der Not, die alle zum Äußersten anspornt, mit zäher Energie gelingen werde, auch dieser Schwierigkeit Herr zu werden.

Die Organisation des Getreidehandels in den Vereinigten Staaten von Amerika.[1]

Während mit dem Jahre 1890 die Frage der Konkurrenz des nordamerikanischen Getreides durch das plötzliche, wuchtige Erscheinen Argentiniens auf dem internationalen Getreidemarkt mehr und mehr an aktuellem Interesse verloren hat, ist gleichzeitig die Aufmerksamkeit in steigendem Maße auf die amerikanische Getreidehandelsorganisation gelenkt worden. Die fast über die ganze Erde sich erstreckende landwirtschaftliche Notlage hat zwar zunächst überall, der auf Extreme gerichteten Tendenz demokratischen politischen Lebens entsprechend, den allgemeinen Wunsch nach „großen Mitteln" wachgerufen, aber auch in allen zivilisierten Ländern die Einsicht ruhig denkender Kreise geschärft, daß bei den Dimensionen, die der Getreidehandel in jedem Lande einnimmt, auch eine Ersparnis im Kleinen schon große Erfolge zu erzielen vermag. Je mehr eine Verbilligung der Produktion aus technischen oder wirtschaftlichen Gründen ausgeschlossen erscheint, um so mehr muß durch Verbilligung des Getreidehandels eine Erleichterung der Konkurrenz erstrebt werden. Fast überall — in den Importländern, wie in den zum Teil nicht minder unter der Agrarkrisis leitenden Exportländern — ist man daher mit einer Revision des Getreidebörsenwesens und Getreidelagerungswesens beschäftigt; fast überall sinnt man darauf, den Übergang des Getreides vom Produzenten zum Konsumenten mittels Vollbahnen oder Kleinbahnen zu erleichtern oder durch Schaffung neuer Wasserstraßen zu verbilligen; fast überall

[1] Der folgende Aufsatz, der zuerst in Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 1895 und 1896 abgedruckt worden ist, basiert in erster Linie auf Eindrücken und Erfahrungen, die der Verfasser Ende 1893 auf einer Studienreise in den Vereinigten Staaten gesammelt hat. In zweiter Linie gründet er sich auf das Studium der kaum übersehbaren Fülle der Jahresberichte der zahllosen Handelsorganisationen und Aufsichtsbehörden in den Vereinigten Staaten, sowie der weitverzweigten periodischen Literatur, die den Handelsinteressen Amerikas gewidmet ist. Wo nicht aus erster Hand geschöpft worden ist, sondern die Darstellung auf bereits vorliegende, mehr oder minder wissenschaftliche Verarbeitungen des Rohmaterials sich stützt, sind die Quellenangaben vollständig.

bemüht man sich, dem Landmann eine leichte Möglichkeit der Versilberung seiner Erzeugnisse durch Reform des ländlichen Kreditwesens zu schaffen. Es ist begreiflich, daß wo dieses Bestreben auftaucht, die Blicke sich nach den Vereinigten Staaten richten, ist dieses Land doch bisher das einzige, das eine in sich geschlossene, von der übrigen Handelsorganisation grundsätzlich abweichende Getreidehandelsorganisation ins Leben gerufen hat. So hat man auch in Deutschland vielfach — in der Börsenenquetekommission, in Broschüren und Zeitungsartikeln — auf Amerika als Vorbild verwiesen, fast regelmäßig aber dabei eine unvollständige Kenntnis der tatsächlichen Verhältnisse an den Tag gelegt. Aus diesen Gründen soll hier von allgemeinen Gesichtspunkten aus ausführlicher die amerikanische Getreidehandelsorganisation geschildert werden, zumal da der Herr Landwirtschaftsminister in seiner Rede vom 6. Juli 1895, mit der er die Interpellation v. Hertzberg-Lottin im Preußischen Herrenhause beantwortet hat, allgemein das Interesse auf die „kleinen Mittel", insbesondere die „Silofrage" gelenkt hat.

A. Allgemeine Charakterisierung.

1. Prinzipieller Unterschied der europäischen und amerikanischen Getreidehandelsorganisation.

In den europäischen Ländern und insbesondere in Deutschland haben sich die Technik und Organisation des Handels der Massengüter in ihren Grundzügen bereits zu einer Zeit ausgebildet, als die Massengüter — vor allem wo größere Wasserstraßen fehlten — noch fast ganz auf den Lokalmarkt beschränkt, nur in bescheidenem Maße Gegenstand des Austausches unter Völkern geworden waren. Im großen internationalen Handel, soweit von diesem die Rede sein kann, herrschten die Waren hohen Werts und geringen Volumens vor, die die großen Kosten des meist langwierigen, mühseligen Transports zu tragen vermochten. Diese hochwertigen Güter erscheinen auf dem Markte, ihrer materiellen Natur, intensiven Wertigkeit und meist geringen Ausdehnung entsprechend, in Kolliform: in Ballen, Fässern, Kisten, Paketen. Nach dieser Verpackungsart bildete sich die Technik des Handels- und Transportgewerbes aus; sie ist in den Beförderungsmitteln, in den Hebevorrichtungen, in den Lagerräumen berechnet auf ein dauernd und allseitig fest abgegrenztes Gut. Als nun der Handel mit Massengütern, insbesondere Getreide, allmählich mit der gewerblichen Differenzierung der Bevölkerung, mit dem Heranwachsen der Städte sich entwickelte, um in unserer Zeit, beinahe plötzlich und unerwartet, in die fast vorderste Reihe des Weltgroßhandels zu treten,

da reihte sich dieser neu erblühende Handelszweig in Europa ganz selbstverständlich und unbewußt und wirtschaftlich völlig korrekt als ein Glied in die bestehende Handels- und Transportorganisation ein. Zu diesem Zwecke mußte das an und für sich feste Formen entbehrende Getreide der Kolliform angepaßt werden und das geschah, indem man das Getreide in Säcke füllte, wie man zu diesem Zwecke Flüssigkeiten, insbesondere Petroleum, in Fässer goß.

Dieser äußerlich-technischen Absonderung des Getreides entspricht auch eine ideelle, juristische. Denn während die hochwertigen, von Natur regelmäßig zur Kolliform prädestinierten Handelsgüter — von Metallen abgesehen — auch regelmäßig nicht fungibil sind, d. h. die rechtlich-wirtschaftliche Eigenschaft, daß gleiche Quantitäten gleicher Qualität als gleich gelten, entbehren, besitzen sie Massengüter, wie Getreide, wie Petroleum, wenigstens in bestimmten Grenzen, von Natur aus. Dadurch aber, daß das Getreide durch die Sackung, die mit einer Zeichnung des einzelnen Sacks verbunden zu sein pflegt, rein äußerlich von seiner Gattung gesondert wird, büßt es auch in weitgehendem Maße juristisch seinen generellen Charakter, sein Fungibilität, ein. Abgesehen von einzelnen modernen Börseneinrichtungen haben daher die Rechtsgeschäfte, insbesondere Kauf, Depositum, Verpfändung, im europäischen Getreidehandel dieselben Rechtsformen, wie hochwertige Kolliwaren; sie sind berechnet auf eine juristische Spezies und entbehren — mit nur unwesentlichen Ausnahmen — jeder dem Getreidehandel besonderen Eigenart. Danach ist es also für den europäischen und vor allem deutschen Getreidehandel von entscheidender Bedeutung geworden, daß hier der Entwicklung des internationalen Großhandels nicht nur eine weitgehende Entwicklung der Getreideproduktion vorausgegangen ist, sondern auch eine detaillierte Ausbildung der Handelsorganisation und Transporttechnik, die kräftig und dehnbar genug waren, um jeden neu emporkommenden Handelszweig ihrer Eigenart anzupassen. Durch diese Anpassung erhielt der europäische Getreidehandel seine beiden Hauptcharakteristica: für die Verkehrstechnik den Grundsatz des Kollitransports und für die rechtliche Organisation den der Nichtfungibilität.

Ganz anders war die Entwicklung und das Resultat dieser Entwicklung jenseits des Ozeans. Die Vereinigten Staaten sind ein Land ohne Vergangenheit, ohne Geschichte, ohne Tradition. Als daher durch jene bekannten Ursachen, insbesondere durch den welthistorischen Prozeß der Besiedelung des Westens, plötzlich Amerika aus dem unentwickelten, im Welthandel höchstens als Importland eine Rolle spielenden Kolonialstaate sich zum ersten Getreideexportlande emporschwang, da gab es keine ausgefahrene Bahnen, in die der Handel

den ungeheuren Getreidestrom leiten konnte. Wie der Handel hier meist die Produktion erst hervorrief, so mußte er auch seine Organisation erst neu sich schaffen und, ungehindert durch fremde Einflüsse und alte Traditionen, konnte er diese völlig frei der Eigenart der Handelsware anpassen. Die Eigenart des Getreides als Handelsware besteht aber, wie bereits angedeutet, in zweierlei: erstens rechtlich in der Fungibilität, zweitens technisch in der sog. Trockenflüssigkeit, d. h. in der Fähigkeit, ohne Substanzschädigung im weitgehendsten Maße geteilt, jeder Form angepaßt und gleitend durch das eigene Gewicht, ohne fremde Hilfe fortbewegt werden zu können. Dieser doppelten Eigenart konnte aber nicht nur die Organisation und Technik des amerikanischen Getreidehandels ungehindert angepaßt werden, sie mußte es auch. Dieser Zwang lag in den eigenartigen Produktionsverhältnissen. Jene weiten Länderstrecken des fernen Westens wurden in Kultur genommen von ärmlichen zusammengelaufenen Einwanderern, die regelmäßig außer ihrer Arme Kraft und der Freigiebigkeit des jungfräulichen Bodens kein weiteres Kapital besaßen; es bestand also Mangel an Betriebskapital und an Arbeitskraft; Kapitalzins und noch mehr Arbeitslohn waren unerschwinglich hoch, wenn überhaupt fremdes Geld und fremde Arbeitskraft zu haben waren. Es galt daher bei der neuen Handelsorganisation darauf bedacht zu sein, Betriebskapital und Arbeitskraft möglichst zu sparen. Das geschah, indem man erstens zum Ersatz der Arbeitskraft die Bewegungsmöglichkeit, die in der Trockenflüssigkeit des Getreides liegt, mechanisch ausnutzte, indem man zweitens gleichzeitig mit dem Transport und der Lagerung des Getreides in loser Schüttung an Betriebskapital den Sackbestand ersparte, der in einem industriearmen Exportlande, in dem ebensowenig auf eine billige Herstellung der Säcke im Inlande, wie auf eine billige Rückbeförderung einmal gebrauchter Säcke aus dem Auslande gerechnet werden konnte, einen recht erheblichen Posten ausmacht, und indem man endlich drittens durch die auf beiden Prinzipien aufgebaute Gesamtorganisation es für den Produzenten unnötig machte, sich eigene Scheunen für die oft ungeheuren Massen seiner Erzeugnisse anzulegen. Dazu kommt, daß alle reichen Bodenschätze wirtschaftlich nur geringen Wert hatten, wenn sie im Lande blieben; denn ein aufnahmefähiger Lokalmarkt existierte nicht und die Konsumkraft der östlichen Staaten Amerikas war unzureichend entwickelt. Man war also auf den Export angewiesen; ein Export war wirtschaftlich aber nur möglich, wenn die Summe von Produktions- und Transportkosten unter dem Londoner oder Liverpooler Marktpreis blieb, und war um so vorteilhafter, je größer diese Differenz war. Wie also auch dieser Gesichtspunkt gebieterisch auf eine möglichste Einschränkung an Betriebskapital und Arbeitskraft

und damit auf möglichste Abkürzung und Vereinfachung aller Handelsoperationen hindrängte, so verlangte die völlige Abhängigkeit von einem entfernten ausländischen Markte die weitgehendste Beweglichkeit, die wiederum technisch durch Verwertung der Trockenflüssigkeit und juristisch durch Durchführung der Fungibilität des Getreides sich erreichen ließ.

Unter diesem Zwange einer eigenartigen wirtschaftlichen Lage einerseits und auf Grund der ihm entsprechenden vollen Gestaltungsfreiheit andererseits wuchs auf geschichtslosem Boden die Organisation und Technik des amerikanischen Getreidehandels empor. Ihre Eigenart besteht in der bewundernswerten Durchführung jener beiden erwähnten Prinzipien; sie beherrschen gleichmäßig das Lagerungswesen, das Börsenwesen und das Transportwesen zu Wasser und zu Lande, und wie sie technisch zu Neubildungen geführt haben, denen Europa nichts Gleiches an die Seite setzen konnte, so auch juristisch zu eigenartigen neuen Formen, die allen Konstruktionsversuchen römischer Rechtsvirtuosen spotten. Eben dadurch, daß diese beiden eigentümlichen Prinzipien sich einheitlich durch alle einzelnen Teile des amerikanischen Getreidehandels hindurchziehen, schließen sich diese aber auch zu einem organisch geschlossenen Ganzen in viel höherem Maße zusammen, als es bei dem europäischen Getreidehandel der Fall ist.

Fassen wir auch für den amerikanischen Getreidehandel die Ausführungen kurz zusammen, so können wir sagen, daß es für ihn von entscheidender Bedeutung wurde, daß in Amerika — umgekehrt wie in Europa — erst der Handel seine Organisation sich selbst schuf, wie er größtenteils auch die Getreideproduktion erst ins Leben rief; sie konnte daher der Eigenart des Getreides voll angepaßt werden, statt das Getreide in die bestehende Organisationsform zu fügen, und so erhielt der amerikanische Getreidehandel seine beiden Hauptcharakteristica: das technische Prinzip des Transports und der Lagerung in loser Schüttung und das rechtliche Prinzip der Fungibilität.

2. Die Eigenart des amerikanischen Getreidehandels in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen.

Die konsequente Durchführung dieser beiden in Wechselwirkung zueinander stehenden Prinzipien muß notwendig eine neue und schroffe Arbeitsteilung zur Folge haben. Das Fungibilitätsprinzip läßt dem Händler nur noch ein generelles Interesse an der Ware; es beseitigt fast völlig sein Interesse an der konkreten Warenpartie und löst damit die technische Sorge für die Ware vom Warenbesitze los. Das technische Prinzip der Fortbewegung und Aufbewahrung des Getreides

in loser Schüttung macht wiederum rein-mechanisch die Scheidung nach den einzelnen Eigentümern schwierig, kostspielig, bei einem wirtschaftlich hochentwickelten Lagerungswesen, wie es das amerikanische ist, vielfach unmöglich; es führt demnach gleichzeitig mit der Scheidung von Warenpflege und Warenvermittlung zu einer Konzentration der Warenpflege. Diese aus beiden Prinzipien resultierenden Tendenzen der Differenzierung einerseits und der Konzentration andererseits sind im letzten Grunde gleichbedeutend mit einer strengen Scheidung zwischen dem Technischen und Rechtlich-wirtschaftlichen im Getreidehandel.

Diese Scheidung hat sich schon lange angebahnt. Eine vollständige Vereinigung der kaufmännischen Vermittlungstätigkeit und der technischen Warenfürsorge bestand nur so lange, als der Kaufmann noch selbst seine Ware begleitete. Die erste Trennung trat ein mit der Verselbständigung des Transportwesens und der gleichzeitig erfolgenden Zentralisation des Handelsbetriebes, insbesondere dem Aufkommen des Kommissionsgeschäfts; nun ward für die mehr oder minder eng begrenzte Dauer des Warentransportes die Güterfürsorge innerhalb gewisser Beschränkungen vom Warenhändler auf den Warentransporteur delegiert. Wichtiger ist der weitere Schritt zur Trennung, der jetzt bevorsteht und zum Teil in Amerika ausgeführt ist: auch für den sehr viel längeren Zeitraum der ruhenden, nicht auf dem Transport befindlichen Ware die Warenfürsorge vom Händler auf einen kaufmännisch neutralen und technisch besonders erfahrenen Dritten zu übertragen. Wo dies geschieht, verbleibt dem eigentlichen Getreidehändler nur die Erfüllung der Aufgaben der Vermittlung zwischen Vorrat und Bedarf und damit der Preisbestimmung, während die Sorge für die konkrete Ware Aufgabe der Transportgesellschaften und im höheren Maße der Lagerhausunternehmungen ist; das Band zwischen Warenvorrat und Warenvermittlung wird also rein äußerlich stark gelockert.

Soll nun diese Arbeitsteilung eine wirtschaftlich rationelle sein, so muß sie die arbeitsteiligen Leistungen quantitativ und qualitativ steigern. Auf unseren Fall angewandt heißt das: die Fürsorge für die Ware muß bei den Lagerhausverwaltungen — bei den Transportgesellschaften liegt die Sache etwas anders — besser und billiger werden und die von dieser Fürsorge befreiten Händler müssen die Funktionen der Warenvermittlung und Preisbildung sachgemäßer, schneller und billiger versehen. Eine solche Wirkung hat die Arbeitsteilung dann, wenn sie eine intensivere Berufsbildung entwickelt, was wiederum nach allgemeinen psychologisch-wirtschaftlichen Regeln die Konzentration auf die enger umgrenzten Aufgaben zur Vorraussetzung hat. Daraus ergibt sich für den Getreidehandel die staatswirtschaftliche Forderung, die

beiden Berufsgruppen der Getreidehändler und der Getreidelagerer möglichst zu isolieren, einmal gegeneinander und sodann gegen Außenstehende. Die Abgrenzung gegeneinander ist besonders wichtig für das Lagerungsgeschäft, denn nur das Verbot des eigenen Handels gibt eine Garantie für die beste Warenfürsorge. Die Abgrenzung gegen außerhalb des Getreidehandels Stehende kommt für den eigentlichen Getreidehandel vor allem in Betracht, denn die besserere Erfüllung der wichtigen spezifisch kaufmännischen Funktionen ist hier bei dem komplizierten Zusammenwirken nur möglich, wenn das geschulte Urteil der kaufmännischen Sachverständigen nicht durch die überhaupt nicht oder ungenügend begründeten Ansichten spekulationssüchtiger Laien paralysiert wird.

Daß ein Land des Laissez faire, ein Land mit so dezentralisierter Staatsgewalt, wie die Vereinigten Staaten von Amerika, nicht dazu geschaffen ist, diese Abgrenzungen der Berufsgruppen durchzuführen und damit den wirtschaftlichen Vorteilen dieser neuen Arbeitsteilung den Sieg über die notwendig mit ihr auch verbundenen Nachteile zu verschaffen, bedarf nicht des Beweises. So oft auch gerade auf diesem Gebiete Amerika als das nachahmenswerte Vorbild hingestellt wird, so zeigt es doch auch hier vielleicht noch mehr Nachteile als Vorteile in ungehemmter und daher üppiger Entfaltung und bewährt sich damit auch hier als Musterland für die Erkenntnis wirtschaftlicher Tendenzen und Probleme.

Der amerikanische Getreidehandel trägt gegenwärtig den ausgeprägten Charakter eines Übergangszeitalters mit einem janusartig vor- und rückwärts gewandten Gesicht. Zunächst ragt die Vergangenheit in die Gegenwart hinein; denn trotz der veränderten Handels- und Transporttechnik, trotz mancherlei gesetzlicher Verbote wird mit dem Lagerhausgeschäft regelmäßig das Getreidevermittlungsgeschäft verbunden. Dadurch, daß die fremden, unter Aufgabe der Identität eingelagerten Getreidemengen neben dem eigenen Vorrat den Spekulationen des Lagerhausbesitzers dienstbar gemacht werden können, gewinnt dieser einen ebenso großen Vorsprung vor dem keine eigenen Lagerräume besitzenden Getreidehändler, wie der fremde Einlagerer dadurch, daß nicht neutral-technische Gesichtspunkte, sondern kaufmännische Berechnungen für die Behandlung des Getreides maßgebend sind, benachteiligt wird. Das führt schließlich jedoch zu einem Widerspruch in sich selbst. Denn die Verschiebung des Gleichgewichts zwischen beiden Gruppen im Getreidehandel entwickelt notwendig eine wachsende Tendenz auf Monopolisierung des effektiven Getreidehandels in der Hand der Lagerhausgesellschaften und führt so zur Negierung der Grundlagen dieser ganzen Entwicklung, der arbeitsteiligen Differenzierung

und des Fungibilitätsprinzips. Zu welchen ungeheuren Mißständen diese erneute Vereinigung von Warenpflege und Warenvermittlung hier geführt hat, wird später noch kurz darzulegen sein.

Ebenso wie im Prinzip Überwundenes, gestützt durch privatwirtschaftlichen Egoismus, wieder auflebt, ebenso wird in entgegengesetzter Richtung über das Ziel hinausgeschossen und die der Zukunft zugewandte Entwicklungstendenz verkannt und übertrieben. Die Trennung des eigentlichen Getreidehandels von der technischen Warenfürsorge führt leicht zu einer Verkennung der Bedeutung und Eigenart des Getreidehandels; losgelöst vom eigentlichen Substrat seiner Tätigkeit, im Erfolge nicht mehr abhängig von eingehender Warenkenntnis, erscheint er leicht auch losgelöst von jedem Berufskönnen und Berufswissen. Die Skrupellosen und Unternehmungslustigen glauben daher ihrerseits sich an dem Gewinn des Getreidehandels beteiligen zu sollen, die Vorsichtigen und Arbeitsamen halten sich für berechtigt, über den ganzen Kreis der Getreidehändler als über eine Schar gewinnsüchtiger Nichtstuer den Stab zu brechen. Dieselbe Ansicht führt so zu den größten Ausschreitungen des spekulativen Getreidehandels, wie zur unberechtigten radikalen Opposition gegen die Getreidebörse.

Das dritte Hauptglied im Getreidehandel neben Börse und Lagerhaus, das Transportwesen, zeigt ebenfalls diesen unsicheren Charakter des Übergangsstadiums, indem insbesondere die Eisenbahngesellschaften sich noch regelmäßig weigern, die notwendige Delegation der Warenfürsorge für die Dauer des Transports rechtlich anzuerkennen.

Ehe aber im einzelnen auf diese verschiedenen Unvollkommenheiten und Ausartungen, deren Kausalzusammenhänge mit der Organisationsform des amerikanischen Getreidehandels hier nur angedeutet werden sollten, eingegangen werden kann, muß die praktische Ausgestaltung der beiden Grundprinzipien des näheren dargelegt werden.

B. Das amerikanische Elevatorwesen.

3. Die Elevatortechnik. Entwicklung und Arten der amerikanischen Elevatoren.

Was zunächst die Elevatortechnik anlangt, so ist sie bereits so oft und eingehend beschrieben worden, daß ich bei ihr nicht lange zu verweilen brauche.

Die häßlichen fensterlosen Kolosse dieser fast ausnahmslos aus Holz gebauten amerikanischen Getreidesilos liegen regelmäßig unmittelbar an der Bahn und, wo eine schiffbare Wasserstraße von Erheblichkeit vorhanden ist, zugleich auch an dieser. Der von Westen kommende,

mit Getreide gefüllte Eisenbahnzug fährt entweder an der Seitenfront des Elevators vor, häufiger in seiner ganzen Länge in den oft von einer Anzahl Parallelgleisen durchzogenen Elevator hinein. Hier wird — vielfach mittels Dampfschaufeln — der Waggon in staunenswerter Geschwindigkeit geleert; sein Inhalt fällt in seitlich unter dem Eisenbahngleise befindliche, je etwa 1000 Bushels fassende Gruben — hopper genannt — hinein und wird aus diesen ebenso schnell, wie er hineinkommt, durch die becherartigen Schaufeln eines Paternosterwerkes ergriffen und zum höchsten Stockwerk des Elevatorbaues hinaufgebracht, wo die oft gleichzeitig mehrere tausend Bushels fassenden Wagen aufgestellt sind. Unter diesen Wagen befindet sich der Hauptteil der ganzen Anlage: die gewissermaßen zu einem Riesenbienenstock sich zusammenschließenden Getreideschächte — bins genannt — von denen ein Elevator bisweilen bis zu 700 besitzt und von denen ein einzelner manchmal eine Tiefe von 75 Fuß und ein Fassungsvermögen von 7000 Bushels, also von nahezu 200 000 kg erreicht. Von dem Paternosterwerk zur Wage und von dieser zum Schacht wird das Getreide, wiederum ohne menschliche Hilfe, durch eine bald mehr, bald minder komplizierte und sinnreiche Verbindung von schräg gestellten Röhren und breiten Transportgurten befördert. Zwischen Paternosterwerk und Wage oder zwischen Wage und Schacht kann eine Getreidereinigung, die ebenfalls mechanisch mittels Siebens und Lüftens geschieht, eingeschoben werden.

Ebenso einfach ist das Ausladen des Getreides. Am Boden jedes Schachtes befindet sich eine verschließbare Öffnung, aus der man das Getreide auf breite Transportbänder strömen lassen kann, die es zum unteren Ende eines Paternosterwerkes bringen. Durch dieses wird es wiederum zum obersten Stockwerk hinaufbefördert, um noch einmal die nur oben befindlichen Wagen zu durchlaufen und um die nötige Höhe zur mechanischen Beladung der Eisenbahnwaggons und insbesondere der weiter abliegenden Wasserfahrzeuge zu gewinnen. Auch zum Zwecke der Lüftung kann natürlich Getreide aus einem Schachte herausgelassen werden, um nach längerer Spazierfahrt auf den Ledergurten in einen anderen gefüllt zu werden, alles ohne jede menschliche Hilfe.

So die auch in Deutschland bereits seit länger genugsam bekannte Technik eines vollkommenen, modernen amerikanischen Grain-Elevators. Natürlich hat aber dieser Typus, der sich heutzutage im ganzen Lande nur mit ganz geringen Variationen wiederholt, nur langsam sich ausgebildet. In einem Lande aber, dessen große „Möglichkeiten“ aller Blicke auf die Zukunft richten und in dem es daher an Sinn und Zeit für die Vergangenheit fehlt, ist es fast unmöglich, eine

solche Entwicklung rückwärts zu verfolgen; wenige Jahrzehnte oder gar Jahre zurückliegende Ereignisse sind dem Gedächtnis der Gegenwart bereits völlig entschwunden. Soweit ich habe ermitteln können, liegt der Ausgangspunkt des amerikanischen Elevatorwesens in Buffalo. Dieser Ort an der Mündung des Eriekanals in den Eriesee entwickelte sich nach der Eröffnung dieses Kanals im Jahre 1825 zu einem Umschlagsplatz von immer wachsender Bedeutung. Buffalo ist für die Vereinigten Staaten der östliche Endpunkt der Schiffahrt auf den großen Seen; soweit das Getreide nicht an den sich schnell bevölkernden Ufern der Seen und ihrer Umgegend, insbesondere in der früheren ersten Mühlenstadt Amerikas, in Rochester, Absatz fand, wurde es nach New York weiter verfrachtet und zu diesem Zweck in Buffalo aus den großen, auf den Seen verkehrenden Schiffen, die das Getreide in loser Schüttung aus der Kornkammer des Westens herbeischafften, in die Kanalböte des Eriekanals und seit Mitte der fünfziger Jahre, wo in der Gesetzgebung die Begünstigung der Wasserstraßen vor den Eisenbahnen aufhörte, in wachsendem Maße auf die mit dem Kanal konkurrierenden Eisenbahnen umgeschlagen. Auch als der Weizenexport noch nicht seinen Aufschwung nahm, als es vielmehr vorwiegend um Verproviantierung der schnell heranwachsenden Großstadt New York und des bereits dichter bevölkerten New Englands sich handelte, entwickelte sich hier und nur hier ein Getreideumschlagsverkehr von erheblicher Ausdehnung.

Ein schleuniger und billiger Umschlag war zur Ermäßigung der Transportkosten nötig, möglichst geringer Quantitätsverlust und möglichst zuverlässige Verwiegung wünschenswert. Zur Erfüllung dieser Forderungen, die hier zuerst in großem Maßstabe sich geltend machten, scheint man hier auch zuerst den eigentlichen Elevator, d. i. jene mechanische Hebevorrichtung des becherbaggerartigen Paternosterwerkes für den Umschlag des Getreides ersonnen und angewandt zu haben, und zwar scheint ein Schiffselevator (floating elevator), also ein in selbständiger Schiffsform schwimmendes Hebewerk der bezeichneten Art, der Pionier gewesen zu sein, da es sich in den ersten dreißig Jahren nach Eröffnung des Eriekanals so gut wie ausschließlich um den Umschlag vom Schiff in das Kanalboot handelte. Ein solcher Umschlagselevator ist nicht mit Lagerraum ausgestattet oder doch nur in so geringem Maße, als zur Sicherung der Beständigkeit und Gleichmäßigkeit des Umschlagsbetriebes nötig erscheint. Auf diesen Ursprung der amerikanischen Getreidesilos weist auch der sprachliche Umstand hin, daß diese Hebevorrichtung den ganzen Riesenbauten in Amerika den Namen gegeben hat: grain elevators.

Eine einfache Umschlagsvorrichtung konnte aber nur dort wirt-

schaftlich genügen, wo die Weiterverfrachtung sich unmittelbar der Warenankunft anschließen konnte; das war nur dort der Fall, wo Getreide mit einem Male in gleich großen oder größeren Mengen eintraf, als mit einem Male zum Weitertransport gelangte. Eine solche Möglichkeit der zeitlichen Anpassung des Abgangs an die Ankunft im Getreidetransport ist daher eine Ausnahme, und sie ist in den Vereinigten Staaten im allgemeinen nur in den östlichen Hafenplätzen der großen Seen und insbesondere in Buffalo gegeben. Zumal in früheren Zeiten noch spärlicherer Besiedelung traf das Getreide auf den Eisenbahnstationen regelmäßig in kleineren Posten, als es zum Weitertransport gelangte, ein, und das ist natürlich auch heute noch bei den vielen Getreideempfangsstationen, zu denen das Getreide in Farmerkarren herbeigefahren wird, der Fall. Überall dort muß also das Getreide zunächst in Reservoiren, die es in loser Schüttung aufzunehmen geeignet sind, gesammelt werden, bis ein ausreichendes Quantum zum Weitertransport vorhanden ist. So schafft das Getreidetransportinteresse ein Bedürfnis nach Lagerraum, begrenzt dieses Bedürfnis aber auch, indem die Transporteinheit des Weiterversandes — meist Güterzugskapazität — die Maximalgröße des Lagerraums bestimmt. Es verbindet sich so mit dem eigentlichen Elevator ein Lagerraum von selbständiger Bedeutung, wenn auch nach wie vor der eigentliche Zweck der ganzen Anlage der Getreidetransport und Getreideumschlag ist und nicht die Getreidelagerung.

Solche Transitelevatoren — wie ich sie nennen möchte — entstehen seit den 40er Jahren; 1842 wird in Buffalo der erste stehende Elevator, der jedenfalls auch vorwiegend dem Durchgangsverkehr diente, errichtet; mit dem Ausbau der amerikanischen Eisenbahnen verbreitet sich in den Getreideempfangsstationen der eigentliche Normaltypus dieser Kategorie, der country elevator, über das ganze Land.

Country elevators finden sich heute im ganzen Getreidegebiet Nordamerikas mit Ausnahme von Kalifornien; sie nehmen jedoch nach Norden und Westen an Zahl erheblich zu und haben im sog. Northwest, d. h. in den Staaten Minnesota, Nord- und Süd-Dakota, ihre größte Ausdehnung und systematischste Ausbildung erhalten. Allein im erstgenannten Staate befinden sich nach sachverständiger Schätzung etwa 1000 Landelevatoren mit einem Gasamtfassungsvermögen von etwa 35 000 000 Bushels oder fast 10 Millionen Doppelzentnern; die Größe des einzelnen Landelevators beträgt also im Durchschnitt 35 000 Bushels oder nicht ganz 10 000 Doppelzentner. Da Minnesota 1892 im ganzen 92 917 Farms und nach dem Zensus von 1890 eine Einwohnerschaft von 1 301 826 Köpfen aufzuweisen hatte, so kommt hier etwa auf 100 Farms und 1000 Landbewohner ein Landelevator. Verhältnis-

mäßig noch zahlreicher sind diese Landelevatoren in dem noch spärlicher besiedelten Nord-Dakota, wo sie eine Minnesota gleichkommende Gesamtkapazität besitzen sollen, während diese für Süd-Dakota auf 15 000 000 Bushels geschätzt wird. Ähnliche Schätzungen von einiger Zuverlässigkeit habe ich für die übrigen Staaten nicht erhalten können; je weiter man aber nach Osten und Süden vordringt, um so mehr nehmen die Landelevatoren an Zahl und durchschnittlicher Größe ab und nirgends zeigen sie eine mit dem „Nordwesten" vergleichbare Entwicklung. Im Westen, jenseits des unfruchtbaren Steppengürtels, an der Pazifischen Küste, hat das Elevatorwesen bisher am wenigsten festen Fuß gefaßt; in Kalifornien enthebt das sonnige Klima jeder Sorge für Getreidelagervorrichtungen, so daß hier mangels Elevatoren das Getreide auch in Säcken versandt wird, und die nördlich gelegenen Staaten Oregon und Washington haben zunächst die kalifornische Geschäftsform in ausgedehntem Maße adoptiert und beginnen erst neuerdings, unter dem Einfluß wachsender Kapitalkonzentration, insbesondere von Tacoma aus, des Elevatorbaues eifrig sich anzunehmen.

Im ganzen großen Gebiet wurden die Landelevatoren zunächst fast ausschließlich von den Eisenbahngesellschaften selbst, gewöhnlich gleichzeitig mit der Bahnanlage, an Orten, die bereits Ansätze zu Ansiedlungen zeigten oder die für solche Ansätze am geeignetsten schienen, errichtet. Den Eisenbahnen konnte natürlich nichts daran liegen, Einrichtungen ins Leben zu rufen, die bestimmt oder geeignet waren, es den Produzenden zu ermöglichen, die Transporte, auf die die Eisenbahn rechnet, zurückzuhalten. Sie errichteten die Lagerhäuser im eigenen Interesse: sie sollten Zufuhren herbeiziehen, das Beladen der Waggons erleichtern, den Transport für Eisenbahn und gleichzeitig für Produzenten verbilligen und, soweit sie Lagerraum überhaupt aufweisen, sollten sie das Getreide in der Zwischenzeit zwischen dem Abladen vom Karren des Farmers und dem Einladen in den Eisenbahnwaggon unterbringen, um nach eignem Gutdünken — nicht nach Belieben der Produzenten — die Transporte zeitlich und örtlich regulieren zu können, um gewissermaßen gleichzeitig ein Reservoir für Vorratsansammlungen zur wirtschaftlichsten Durchführung der Transporte und ein Sicherheitsventil für Zeiten zu starken Einströmens des Getreides zu haben. Daher wird denn auch die Maximalgröße dieser Landelevatoren, wie bereits erwähnt, mehr oder minder durch das Fassungsvermögen eines Güterzuges bestimmt; sie wächst, wo besonders fruchtbarer Boden und besonders kurze Erntezeit vorherrscht, da dort die Eisenbahn die größten Schwierigkeiten findet, die Getreidemassen ebenso schnell, wie sie einfließen, nach ihrem Bestimmungsort zu verfrachten und daher zur rationellen Erfüllung ihrer Transportaufgabe größerer Getreidesammel-

behälter bedarf; sie nimmt ab, wo der Boden nicht so ergiebig, der Lokalkonsum mehr entwickelt, die Erntezeit länger ist und daher die Beförderung des Getreides mehr waggonweise als zugweise erfolgt.

Nach dem Gesagten muß daher die weitverbreitete Ansicht, daß durch die amerikanischen Landelevatoren den Farmern allgemein die Möglichkeit gewährt werde, ihre Erzeugnisse gegen billiges Lagergeld einzulagern, zu warrantieren und lombardieren, als irrig bezeichnet werden. Schon die im Verhältnis zur Erntemenge geringe Ausdehnung der Landelevatoren zeigt, daß sie nicht zur längeren Aufnahme der Ernte bestimmt sein können, und selbst wo größere Lagerräume vorhanden sind, gestattet der Umschlagsbetrieb es doch nur ausnahmsweise und teilweise, sie an Farmer zur Abwartung einer ungewissen besseren Marktkonjunktur abzutreten. Wenn dieses früher — wie behauptet wird — hier und dort in größerem oder geringerem Maße geschehen ist, so hat es mit der Ausdehnung der Anbauflächen und infolge einer monopolitischen Entwicklung des Zwischenhandels, auf die später noch kurz einzugehen ist, so gut wie vollständig aufgehört. Die country elevators sind daher heute als bloße Transithäuser, bloße Umschlagsvorrichtungen zu betrachten, bei denen das Hebewerk noch Hauptsache, der Lagerraum dienende Zutat ist, und die daher ihrem Zwecke und Wesen nach, wenn auch nicht mehr nach ihrer äußeren Erscheinung, noch einigermaßen der Grundbedeutung des Wortes „Elevator“ entsprechen.

4. Die städtischen Elevatoren insbesondere.

Den country elevators stehen die terminal elevators gegenüber. Sie führen diesen Namen, weil sie an sog. terminal points, d. h. an den Endpunkten von einer Eisenbahn oder von mehreren liegen. Die amerikanischen Eisenbahnen, die ja sämtlich in privaten Händen sich befinden, sind regelmäßig so gebaut, daß sie von einer größeren Stadt ausgehen und diese entweder mit einer anderen größeren Stadt oder mit bisher unerschlossenem Gebiete in Verbindung setzen; dabei sind unter einheitlicher Verwaltung stehende, durchgehende Linien, welche die jenseits des Mississippi gelegenen getreidereichsten Staaten direkt mit der atlantischen Küste verbinden, Ausnahmen, die für den Getreidehandel wenig in Betracht kommen. Es münden daher häufig in einer größeren Stadt zugleich von Westen kommende, wie zum Osten führende Bahnen, so daß dort das nach dem konsumkräftigen Osten strebende Getreide von einer Bahn auf die andere übergehen muß. Da nun bis vor kurzem zwischen solchen sich ergänzenden, aber nicht miteinander konkurrierenden Linien nur lockere Verbindung

bestand, so gelang es mancher Stadt, auf dem Transportwege des Getreides sich als neues Glied zwischen die beiden Bahnen einzuschieben. Hierzu kommt ferner, daß die Eisenbahnen mit städtischem Kapital gebaut sind, und zwar regelmäßig mit dem eigenen oder erborgten Kapital des städtischen Ausgangspunktes der Linie; die Stadt gewinnt auch damit einen maßgebenden Einfluß auf die Eisenbahnverwaltung, und ihr Interesse ist es natürlich stets, die großen, vom Westen nach dem Osten sich bewegenden Warenmassen in ihren Mauern anzuhalten und den eigenen kaufmännischen Spekulationen dienstbar zu machen. Unter diesen Umständen ist es durch das Zusammenwirken mit den Eisenbahnen und oft unter Anwendung rücksichtslosester Mittel einigen Städten mitten im amerikanischen Kontinente gelungen, ein Stapel- und Umschlagsprivileg sich im Getreidehandel zu erobern, wie es niemals wirksamer eine mittelalterliche Stadt ausgeübt hat. Zuerst hatte Cincinnati sich diese Machtstellung erworben; je mehr aber die Besiedelung und Kultur nach Westen und Norden vorschritt, um so mehr mußte auch in diesen Richtungen der Punkt vorgerückt werden, wo es gelingen konnte, dem vom Westen kommenden Getreidestrome ein Halt zu gebieten. So ist an Stelle Cincinnatis Chicago der wichtigste und beherrschende Getreideumschlagsplatz Amerikas geworden, dem erst in weitem Abstand für den südlichen Teil des Getreidebezirkes St. Louis sich anschließt, und beide Städte führen auch bereits einen heißen Kampf, um ihre bevorzugte Stellung zu wahren, d. h. also ebenso durchgehende Transporte zu vereiteln, wie weiter westlich gelegene Orte zu hindern, die Getreidezufuhren auf ihrem Wege nach Osten bereits vor Chicago und vor St. Louis abzufangen. Der Ausgang dieses Wettstreites kann nicht zweifelhaft sein. Der Schwerpunkt des Weizengroßhandels beginnt jetzt schon merklich von der Südspitze des Michigan-Sees zur Westspitze des Superior-Sees zu verrücken.

Die Hauptmittel zur Ausübung dieses Umschlags- und Stapelrechtes sind die terminal elevators, jene städtischen Riesensilos mit ihren bis zu einer Million Doppelzentnern Weizen fassenden Lagerräumen, an die man gewöhnlich ausschließlich denkt, wenn von amerikanischen Elevatoren die Rede ist. Sie finden sich in fast allen größeren Städten, welche in jenem nach Bevölkerungszahl und Kulturentwicklung höchst stehenden Teile der Vereinigten Staaten liegen, der von dem Atlantischen Ozean, von der Kanadischen Grenze, von der verlängerten, nach Westen etwas ausbauschenden Mississippi-Linie und im Süden von einer etwa über Kansas City, St. Louis, Cincinnati und Newport News verlaufenden Linie eingeschlossen wird. Südlich von diesem Gebiete kommen Elevatoren nur ausnahmsweise vor; der Getreideexport über die Häfen des Mexikanischen Meerbusens, insbesondere

über New Orleans, ist bisher wenig entwickelt gewesen und die Mississippiroute vermochte mit den zum Atlantischen Ozean führenden Bahnen eine wirksame Konkurrenz noch nicht aufzunehmen. Ein Umschwung scheint sich jedoch angebahnt zu haben; einerseits macht nämlich St. Louis außerordentliche Anstrengungen, den Getreideexport über New Orleans zu heben, und tatsächlich ist er innerhalb der fünf Jahre 1889—1893 von 982 315 Bushels auf 13 539 944 Bushels gewachsen; andererseits wird an die Eröffnung der neuen Tehuantepecbahn, die die getreidereiche Küste des Pazifischen Ozeans mit dem Golf von Mexiko verbindet, die Erwartung geknüpft, daß hinfort kalifornisches Getreide — man spricht sogar auch von australischem — diese Route nach Europa und später vielleicht auch nach den Nordstaaten Südamerikas in großem Maße einschlagen werde. Gleichzeitig scheint sich eine Wandlung in den Ansichten zu vollziehen; hatte man nämlich früher behauptet, daß das System der hochaufgeschichteten Silolagerung wegen der Erhitzungsgefahr für das heiße Klima des Südens nicht geeignet sei und hatte man sich deshalb hier vielfach des Sackens des Getreides bedient, so haben günstige Erfolge mit Elevatoren in jüngster Zeit diese Ansicht als übertrieben erwiesen und man kann in den letzten Jahren auch in den Exporthäfen des Südens von einer Elevatorbewegung sprechen. Trotzdem wird noch in Zukunft die obige Abgrenzung im Süden ihre annähernde Richtigkeit behalten, da es völlig ausgeschlossen ist, daß der Elevatorbau im Baumwollengebiet jemals eine mit dem Norden vergleichbare Ausdehnung gewinnen wird. Westlich von dem abgegrenzten Gebiete, in den fruchtbaren Fluren bis zur Grenze zwischen Prairie und Steppe, finden sich bis auf wenige Ausnahmen, wie insbesondere in Kansas City, keine nennenswerten terminal elevators, da es hier bisher noch nicht Großstädte, noch nicht „distributing points“ gibt, die denen des Ostens an die Seite gestellt werden könnten; dagegen liegt hier im Westen, wie dargelegt, das Hauptgebiet der ländlichen Elevatoren. Wie im Norden endlich das Weizengebiet über die politische Grenze hinausgreift, so hier auch das Elevatorsystem, das sich auf der ganzen weiten Linie von Winnipeg und Port Arthur bis Montreal und St. Johns in gleicher technischer, wenn auch noch nicht wirtschaftlicher Ausbildung, wie in den Vereinigten Staaten, ausdehnt.

Um nun eine Vorstellung von dem Entwicklungsgrad, den diese städtischen Elevatoren im Nordwesten der Vereinigten Staaten erreicht haben, zu geben, seien hier nach einer Zusammenstellung des Sekretärs der Chicagoer Produktenbörse die Zahlen des Gesamtfassungsraumes der Elevatoren in den zwölf wichtigsten Getreideplätzen der Vereinigten Staaten nach dem Stande vom 31. Dezember 1893 angeführt:

Chicago	32800000	Bushel
New York	27250000	„
Duluth	25900000	„
Minneapolis . . .	16945000	„
Buffalo	15330000	„
St. Louis	11550000	„
Toledo	6757000	„
Baltimore	5350000	„
Milwaukee . . .	4250000	„
Philadelphia . . .	4225000	„
Boston	3600000	„
Detroit	3100000	„
	157057000	

Für die beiden bedeutendsten Elevatorplätze Kanadas sind nach derselben Quelle die gleichzeitigen Zahlen:

Montreal	2135000	Bushel
Toronto	830000	„

Zu diesen Zahlen ist zu bemerken, daß sie nur die sog. public elevators umfassen. Neben ihnen kommen noch private elevators vor, für die gleichzeitig ein Gesamtfassungsvermögen von 21 575 000 Bushels in den genannten Städten der Vereinigten Staaten und von 700000 Bushels in Montreal angegeben wird. Die Grenzlinie zwischen beiden Arten der Elevatoren ist in den Vereinigten Staaten, deren Zentralgewalt keine Gesetzgebungsbefugnis über Elevatoren hat, nicht gleich; die einzelstaatlichen Regierungen bestimmen vielmehr, unter welchen Bedingungen ein Lagerhausbetrieb die Vorzüge eines öffentlichen genießen soll, und da sie nicht das Recht haben, den Lagerhausbetrieb, der sich nicht ihren Vorschriften unterwirft, ohne weiteres zu verbieten, so hängt es von einer kaufmännisch berechnenden Abwägung der Beschränkungen und Vorteile ab, ob ein Elevator eine „Lizenz“ und damit die für das Inspektions- und Warrantwesen wichtige Eigenschaft der Regularität erwirbt oder ob er außerhalb der gesetzlichen Elevatorbestimmungen nach privaten Geschäftsnormen betrieben wird. Da aber diese Abwägung bei verschiedenen Konjunkturen und verschiedenen Geschäftsbeziehungen bezüglich desselben Elevators zu verschiedenem Ergebnis führen kann, so kommt es vor, daß ein Elevator — z. B. häufig in Minnesota — von der einen Gruppe in die andere übergeht. Ein bleibender sachlicher Unterschied zwischen beiden besteht also nicht, und es ist daher auch in den Ziffern der privaten Elevatoren Lagerraum enthalten, der dritten Einlagerern zur Verfügung gestellt und nicht nur von den Lagerhausbesitzern benutzt wird; dauernd zu ihnen gehören allerdings auch die Mühlen- und Brauerei-Silos.

Abgesehen von diesen verhältnismäßig wenigen Brauereisilos, dienen die städtischen Elevatoren, wie sie vor allem im Weizengebiet

sich vorfinden, weitüberwiegend der Lagerung von Weizen. Es werden zwar auch Mais, Hafer, Roggen und Gerste in sie aufgenommen; aber wie die beiden letzten Getreidearten eine so geringe Rolle spielen, daß sie überhaupt nicht in Betracht gezogen zu werden brauchen, so kann auch das zur Elevatorlagerung kommende Quantum von Hafer nur auf etwa 10 %, das des Mais auf nicht ganz 20 % der eingelagerten Weizenmenge geschätzt werden. Die Riesenschächte der amerikanischen Elevatoren dienen daher vorwiegend zur Aufnahme der Weizenernte.

Die Weizenernte in den Vereinigten Staaten hat nun im Durchschnitt der letzten zehn Jahre rund 450 Mill. Bushels, 1891 nicht einmal ganz 400 Mill. Bushels betragen; etwas mehr als 50 Millionen sind davon als Saatgetreide in Abzug zu bringen; von dem verbleibenden Rest sind im zehnjährigen Durchschnitt der letzten Jahre rund 135 Mill. Bushels exportiert worden. Für dieses gesamte Exportquantum, also für reichlich ein Drittel des für den Konsum verfügbaren Getreidevorrats, bieten die Elevatoren in den genannten zwölf Städten gleichzeitig Lagerraum. Bedenkt man nun, in wie viele kleine Kanäle sich der Weizenvorrat verteilt, bedenkt man ferner, daß die stetigen Elevatorneubauten, die z. B. 1894 in Chicago neuen Lagerraum für fast 3 000 000 Bushels, in Minneapolis gar für 4 600 000 Bushels schufen, doch auf einen günstigen Geschäftsbetrieb, also auf eine ausreichende Ausnutzung des vorhandenen Lagerraums und auf einen mehrfachen Umsatz im Jahre deuten, so bestätigen diese wenigen Zahlen, daß der Weizenvorrat, der nicht unmittelbar in den Konsum übergeht, in der Zwischenzeit zwischen Produktion und Konsumtion in den großen Zentren des Wirtschaftslebens Amerikas lagert und damit der Einflußsphäre der weit entfernten Produzenten regelmäßig völlig entrückt ist.

5. Die Konzentrationsbewegung im amerikanischen Getreidezwischenhandel.

Wie die country elevators, sind auch die terminal elevators anfangs von den Eisenbahngesellschaften errichtet worden. Auch jetzt noch stehen Lagerhäuser beider Art vielfach in unmittelbarer Verwaltung der Eisenbahnen; die große Menge ist heute aber in Besitz selbständiger Gesellschaften.

Was zunächst die Landelevatoren anlangt, so gingen manche Bahnen schon bald dazu über, sich durch Verpachtung von diesen in die ganze Organisation ihrer Verwaltung nicht recht hineinpassenden Bestandteilen zu befreien. Derselbe Entlastungswunsch führte dazu,

daß die meisten Landelevatoren, die infolge der zunehmenden Besiedelung des Landes nötig wurden, von Privatleuten errichtet wurden, häufig auf dem Grund und Boden der Bahnen, bald unter Bezahlung für die Gewährung des sog. Wegerechtes, bald unentgeltlich. Die geeignetsten Leute zum Betriebe dieser ländlichen Lagerhäuser waren nun zweifellos die Zwischenhändler. Sie erkannten auch bald, daß ein äußerst wirksames Machtmittel sich aus ihnen in der Hand eines rücksichtslosen Geschäftsmannes machen ließ und bemühten sich daher, so viele Landelevatoren wie möglich unter ihren Einfluß zu bringen. Am frühesten und klarsten haben diese Erkenntnis wohl die großen eng verbundenen Mühlen und nicht minder eng verbundenen Elevatorgesellschaften von Minneapolis gewonnen. Bereits in den siebziger Jahren wußten sie, faßt unbemerkt und gewissermaßen im Detailgeschäft, eine große Menge der Landelevatoren im „Nordwesten" entweder direkt in ihr Eigentum oder doch in bekannter Weise unter ihre „Kontrolle" zu bringen. Langsam bahnte sich ein mächtiger Konsolidationsprozeß an, der dadurch gefördert wurde, daß eine Anzahl der wichtigsten Bahnen in finanzielle Schwierigkeiten geriet und dadurch den Wünschen des kapitalkräftigen Zwischenhandels sich nur um so gefügiger zeigte. Den letzten Schliff erhält dann dieses großartige Werk mit Hilfe des sog. „blackmailing", d. h. wo noch irgendwo ein renitenter kleiner Landelevator, der von Bedeutung erscheint, sich erhalten hat, und weder rechtlich noch faktisch seine Selbständigkeit aufgeben will, dort wird ein Konkurrenzelevator gebaut, der so lange seinen widerspenstigen Vorgänger unterbietet, bis ihm der Atem ausgeht und er bereitwilligst allen diktierten Bedingungen sich fügt. Dasselbe Verfahren wird angewandt, wenn ein neues Konkurrenzunternehmen sich irgendwo hervorwagt. In beiden Fällen ist infolge der regelmäßig vorhandenen großen Kapitalungleichheit der Erfolg nicht zweifelhaft, zumal da die Eisenbahnen sehr oft als heimliche Bundesgenossen für die kapitalkräftigere Seite mit tätig sind. So ist denn das ganze Elevatornetz des Nordwestens unter die Botmäßigkeit von Minneapolis, zum Teil auch von Duluth-Superior gekommen; in der erstgenannten Stadt ist eine Firma gegenwärtig Eigentümerin von nicht weniger als 400 Elevatoren.

Der Zwischenhandel hat nun aber noch weniger, als die Eisenbahnen, Interesse daran, den Produzenten eine längere Lagerung zur Abwartung einer besseren Konjunktur zu ermöglichen, denn gerade er ist ja bestrebt, eine solche bessere Konjunktur auszunutzen. Er kauft ja von den Produzenten und sucht, wie jeder Käufer, so billig wie möglich zu kaufen und strebt deshalb möglichst danach, zur Zeit des größten Angebots, der Erntezeit, alles an sich zu bringen. Er sieht

es auch bei seinen Spekulationen ungern, eine Reserve im Rücken zu lassen, deren Stärke er nur ungenau beurteilen und deren Vordringen auf den Markt er nur schwer beeinflussen kann. Da er aber regelmäßig auch Hauptinteressent bezüglich der terminal elevators ist, so liegt ihm des weiteren auch daran, die Riesenschächte der städtischen Silos möglichst zu füllen.

Wie die Landelevatoren immer mehr von großen kapitalistischen Gesellschaften aufgezogen werden, so haben auch in den einzelnen Städten die Elevatorgesellschaften sich mehr oder minder eng zusammengeschlossen; freilich haben die Verhältnisse sich noch nicht konsolidiert, so daß bisweilen die friedliche Eintracht durch einen rücksichtslosen Konkurrenzkampf gestört wird. Eine regelrechte poolartige Organisation läßt sich nur in Buffalo nachweisen. Dort existiert sie bereits seit Anfang der sechziger Jahre; sie umfaßt jetzt mehr als 40 Einzelelevatoren, von denen nur etwa 25 im Betriebe sind, hat es unter schweren Kämpfen verstanden, sich eine den ganzen Getreidehandel Buffalos beherrschende Stellung zu erwerben und ihren Mitgliedern in den meisten, von allzu heftigen Konkurrenzkämpfen freien Jahren, glänzende Gewinne eingebracht; so wird für 1880 zuverlässig eine Dividende von 10 % angegeben, für 1891 aber gar eine solche von 25 % behauptet. Eine diesen berüchtigten Elevatorpool von Buffalo an Ausdehnung und Kapitalmacht weitüberragende Organisation ist Anfang dieses Jahres — nach verschiedenen, meist heimlichen und nur teilweise erfolgreichen voraufgehenden Versuchen — in Brooklyn ins Leben gerufen. Die Schmalheit der Manhattaninsel, auf der die Stadt New York gelegen ist, hat die viel Platz beanspruchenden öffentlichen Lagerhäuser und insbesondere die Getreidelagerhäuser auf die New York östlich und westlich gegenüberliegenden Ufer der beiden Hudsonarme gedrängt und in Brooklyn vor allem liegen die großen Speicher der für den Export bestimmten Massengüter. Die hier gelegenen Etablissements, von denen einige, wie die Dow's and Columbia Stores, schon auf Grund mehrfacher Fusionierungen zu einem Riesenbetrieb herangewachsen waren, bildeten bisher etwa 25 verschiedene Unternehmungen; sie umfassen 264 Lagerhäuser für Waren aller Art mit einer Lagerfläche von 9 390 000 Quadratfuß, außerdem 16 Getreideelevatoren mit einem Fassungsraum von etwa 20 000 000 Bushels und 35 bedeckte Kais (Piers) mit einer weiteren Lagerfläche von 1 159 898 Quadratfuß; sie besitzen zusammen eine Wasserfront von $2^3/_4$ englischen Meilen. Eine energische wirtschaftliche Konzentration bildete allerdings in New York bei der wachsenden Konkurrenz der verschiedenen Exporthäfen ein notwendiges Korrektiv gegen die durch geographische Verhältnisse gegebene, den Handel vielfach hemmende

starke Dezentralisation in den Hafenverhältnissen an der Mündung des Hudson; auf wirtschaftliche Gründe konnte man sich daher berufen, wenn kürzlich die sämtlichen aufgeführten Anlagen in eine ungeheure Gesellschaft unter der Firma: „The Brooklyn Wharf and Warehouse Company“ vereinigt wurden. Es fragt sich aber noch und muß abgewartet werden, ob man in Brooklyn den Versuchungen, denen eine so ungeheure Machtfülle aussetzt, besser wird widerstehen können, als man es in Buffalo gekonnt hat.

Eine korporationsartige Vereinigung städtischer Elevatoren ist mir dann nur noch aus St. Louis bekannt geworden, wo sämtliche Getreidesilos mit einer einzigen Ausnahme, zur St. Louis United Elevator Company, die über einen Gesamtfassungsraum von 11 Mill. Bushels verfügt, sich zusammengeschlossen haben.

Diesen eigentlichen Kartellierungen in der einen oder anderen Rechtsform, wie sie mehr oder minder eine Eigentümlichkeit der älteren Handelsplätze der Vereinigten Staaten geblieben sind, steht in den jüngeren Wunderstädten des Westens eine etwas andere Entwicklung gegenüber. Im Osten und Süden setzte die energische Konsolidationsbewegung erst ein, als schon ein gewisser Ruhepunkt in der Entwicklung erreicht war, im Westen und Nordwesten fiel sie größtenteils noch in die Periode des üppigsten Emporwachsens. Daher dort ein Zusammenfassen zahlreicher, noch in kapitalarmer Zeit entstandener, individueller Betriebe, hier unter dem Einfluß der Kapitalfülle des reiferen Ostens von vorn herein ein Herausbilden monopolistischer Unternehmungen. Solche Einzelbetriebe von riesenhafter Ausdehnung sehen wir in Chicago in der Armour Elevator Company, in Minneapolis und Duluth-Superior in den verschiedenen Firmen der Herren Peavey und Van Dusen. Außerdem ist hier im Westen, insbesondere in Duluth-Superior und Minneapolis, wo noch das lebhafte Gemeingefühl einer neuen Ansiedlung herrscht, wo zum Teil noch die Begründer der Städte an der Spitze des Geschäftslebens stehen, der eigentliche Boden für das, was der Amerikaner sehr bezeichnend „friendly gentleman's agreement“ nennt, ein Abkommen, nur auf gegenseitiges Vertrauen basiert, ohne jede Rechtsform. Das lockere Band des Rechts wird ersetzt durch das feste erprobter Freundschaft und das noch festere des gemeinsamen Interesses, das unter unfertigen Verhältnissen und jetzt, wo Antitrustgesetze in den meisten Staaten die Rechtsgültigkeit jeder Kartellierungsform in Frage stellen, auch im Osten das einzige zuverlässige Bindemittel ist.

Da nun die kapitalistischen Verbindungen der Landelevatoren mit den städtischen Elevatorkoalitionen wiederum in Zusammenhang stehen, so sehen sich die Produzenten von allen Seiten in fester Umschlingung

vom Zwischenhandel und die große agrarische Bewegung, die jetzt die Vereinigten Staaten mit großer Wucht und in weiter Ausdehnung durchzieht — meist Anti-option Movement genannt — richtet sich viel weniger gegen die options, d. h. das Termingeschäft und die Getreidebörse überhaupt, als gegen diese Monopolisierung des Zwischenhandels durch die großen Elevatorgesellschaften. Aus ihren Banden sich zu befreien, ist das eifrigste Bestreben und die verschiedensten Wege zu diesem Ziele sind eingeschlagen worden.

6. Die Anti-Elevator-Bewegung.

Man hat zunächst in diesem Musterlande der Selbsthilfe sich schutzflehend an den Staat gewandt: der Staat solle eine Monopolisierung des Zwischenhandels verhindern und die großen Elevatorgesellschaften beseitigen. In einer Reihe von Bundesstaaten sind denn auch sog. Antitrustgesetze, deren Spitze allerdings in erster Linie gegen industrielle Kartelle gerichtet ist, ergangen und man hat es zaghaft und vereinzelt auch versucht, sie auf die Lagerhausgesellschaften anzuwenden. Auf diesem Wege ist aber nichts zu erreichen, denn zumal in einem Lande mit so wenig wirksamer Exekutivgewalt vermag die Gesetzgebung gegen so mächtige Interessen, wie hier in Frage kommen, nichts Dauerndes auszurichten; wird das eine rechtliche Gewand auch unbequem gemacht, es gelingt stets noch rechtzeitig in ein neues zu schlüpfen, in dem dann wieder für einige Zeit sich leidlich weiter existieren läßt. Man sah denn auch bald die Erfolglosigkeit dieses Weges ein und verlangte nun, wenn der Staat jene übermächtigen Unternehmungen nicht direkt unschädlich machen könne, dann solle er wenigstens indirekt dadurch ihnen entgegentreten, daß er selbst die von ihnen unterdrückte Konkurrenz wieder ins Leben rufe: man forderte staatliche Elevatoren. Sowohl im Westen wie im Osten der Vereinigten Staaten hat diese Forderung sich zu Gesetzentwürfen verdichtet. In Minnesota ist sogar unter dem 18. April 1893 ein Gesetz ergangen, das die Errichtung eines 1 500 000 Bushel fassenden Elevators in Duluth auf Staatskosten und zum Zweck des Staatsbetriebs vorschrieb. Es war auch schon der nötige Grund und Boden für diesen Staatsbau erworben und ein Ausschreiben für die Errichtung desselben beendet, als am 5. Januar 1894 der oberste Gerichtshof von Minnesota das Gesetz in amerikanischer Manier für „unkonstitutionell“ erklärte. Damit ist aber die Bewegung hier im Westen keineswegs beendet, denn den Bedenken des Gerichtshofs läßt sich in einem anderen Gesetzentwurfe aus dem Wege gehen, und an dem Einbringen und Durchgehen eines solchen ist in Minnesota kaum zu zweifeln. Während alle Obstruktions-

politik es hier nicht verhindern wird, daß die Welt noch das Schauspiel erlebt, Staatselevatoren mit Staatsbetrieb in diesem allem Staatssozialismus so feindlichen Lande erstehen zu sehen, werden im Staate New York die mächtigen Eisenbahninteressen es stets zu hintertreiben wissen, daß der bereits zum zweiten Male eingebrachte Gesetzentwurf auf Errichtung staatlicher Elevatoren in der Stadt New York und insbesondere in Buffalo jemals Gesetz wird.

Doch da die großen Elevatorgesellschaften in ihrer Wirksamkeit keineswegs auf einen einzelnen Staat sich beschränken und ihren Einfluß auf die Ware des Produzenten behalten, wenn sie auch nur einmal auf der langen Etappenstraße zum Osten das Getreide in ihre Gewalt bekommen, so kann die Gesetzgebung des Einzelstaates auch nur eine lokal beschränkte Wirkung äußern und nicht den stets mehrere Staaten berührenden Exporthandel erfassen. Aus dieser Erkenntnis wagte denn auch der amerikanische Bund der Landwirte (Farmers' Alliance) die Konsequenz zu ziehen; er stellte das sog. „subtreasury scheme" auf, d. h. er verlangte von der Bundesregierung, daß sie in jeder Grafschaft, die selbsterzeugten landwirtschaftlichen Produkte, und zwar Getreide, Baumwolle und Tabak im Werte von 500000 Dollar zum Verkaufe bringe — das sollen 817 sein — ein staatliches Lagerhaus errichte und unter leichten Bedingungen die Lombardierung der in einem solchen eingelagerten Waren bis zu 80 % ihres Wertes gegen Zahlung mäßigen Lagergeldes und 1 % Verzinsung der Lombardsumme ermögliche. In diesem Sinne sind auch 1890 sowohl im Senate (Senate Bill Nr. 2806) als auch im Repräsentantenhaus (House Bill Nr. 7162) Gesetzentwürfe eingebracht worden. Daß sie Gesetzeskraft erlangen würden, haben auch wohl ihre Einbringer nicht geglaubt; sie haben sich aber als wirksames Agitationsmittel gezeigt und tun es auch heute noch, obwohl keineswegs alle Farmers mit ihnen einverstanden sind.

Sollte etwas Wirksames geschehen und bald geschehen, so sah man sich schließlich doch wieder auf die Selbsthilfe verwiesen. Eine solche Selbsthilfe war in zweifacher Richtung möglich: einmal indem man sich anderweitig die Vorteile des Elevatorsystems selbst verschaffte, andererseits indem man sich ihrer zu entwöhnen suchte. Das erste bedeutet, daß man, auf dem prinzipiellen Boden der amerikanischen Getreidehandelsorganisation verbleibend, selbständig eine Konkurrenzorganisation zu schaffen suchte. Der amerikanischen Vorliebe für große Projekte entsprechend, trat die Farmers' Alliance alsbald hervor mit dem Plane einer ungeheuren Getreideverkaufsgenossenschaft, die die Produkte ihrer Mitglieder erst dann aus ihrer Obhut entlassen sollte, wenn sie in den Konsum übergingen oder im atlantischen Hafen

in das Seeschiff verfrachtet würden. Wenn es gelänge, das Problem einer straffen und dauernden Organisation der Landwirte zu lösen, dessen Schwierigkeiten in diesem Lande der ungeheuren Dimensionen, der spärlichen Besiedlung, des weit überwiegenden Mittelbesitzes und der fehlenden Gleichartigkeit eines einheitlichen Volksschlages weit die in einem europäischen Kulturlande übersteigen, so würde die Durchführung dieses kühnen Planes keineswegs unmöglich sein; einstweilen aber steht sie noch im weiten Felde. In kleinem Maßstabe hat man bisher seine Kräfte erprobt; in den meisten westlichen Staaten haben die Farmers nämlich in der einen oder anderen Form eigene Elevatoren errichtet. Ebenso schwierig wie sich über die räumliche Ausdehnung dieser Bewegung ein Überblick gewinnen läßt, ebenso wenig läßt sich bei ihrer kurzen Dauer bereits ein Urteil über ihren Erfolg fällen. Eine Reihe von Mißerfolgen scheint aber darauf zu deuten, daß es Schwierigkeiten macht für die Leitung eines solchen Genossenschaftssilos Männer zu finden, die die erforderliche Uneigennützigkeit mit der Geschäftsgewandtheit verbinden, die nötig ist, um im komplizierten amerikanischen Geschäftsleben eine selbständige Rolle mit dauerndem Erfolge spielen zu können.

Wirksamer ist jedenfalls die zweite mehr negative Alternative der Selbsthilfe: die Umgebung der Elevatoren. Damit verläßt man aber den Boden der spezifisch amerikanischen Getreidehandels-Organisation und lenkt in die altausgefahrenen Bahnen Europas wieder ein. Und das geschieht auf ganzer Frontlinie. Einmal sucht der einzelne Produzent als Fundament seiner Selbständigkeit sich Scheunen zu errichten, und die Apostel der Farmers' Alliance weisen mit besonderem Nachdruck auf dieses Hilfsmittel hin. Sodann sucht man sich bei der Verladung des Getreides den Landelevatoren zu entziehen mittels sog. „track shipments". Das ist der eisenbahn-technische Namen für Getreideverladungen, welche längs des Eisenbahngeleises unmittelbar vom Farmerkarren in den Eisenbahnwaggon ohne mechanische Hilfsmittel einfach mittels Händearbeit vorgenommen werden. Diese Geleisverladungen würden den Landelevatoren noch sehr viel unbequemer und gefährlicher werden, als sie es jetzt schon sind, wenn sie nicht von den Eisenbahnverwaltungen bekämpft und insbesondere verteuert würden. Die Farmer haben sich daher wiederum an die Gesetzgebung gewandt, sie möchte Preisverschiedenheiten zwischen Elevator- und Geleisverladungen verbieten. Es ist denn auch in diesem Sinne das eine oder andere Gesetz ergangen. Es ist aber ohne nachdrückliche Wirkung geblieben, und tatsächlich können auch die Eisenbahnen sich auf wirtschaftliche Gründe für ihre verschiedene Behandlungsweise berufen, denn so sicher auch in der Mehrbelastung ein Einfluß der Elevator-

leute meist gesehen werden muß, so erhöhen die Geleisverladungen doch auch die Selbstkosten des Eisenbahnbetriebes und rechtfertigen damit höhere Frachtkosten, indem sie mehr Zeit beanspruchen und daher die Waggons länger zu gewinnloser Untätigkeit zwingen, als Beladungen mittels Elevators, auch bei zunehmender Ausdehnung die Anlage umfangreicher Seitengeleise und damit wiederum viel Rangieren und also mehr Betriebskapital nötig machen und schließlich die durch die Landelevatoren in gewissem Grade gewährleistete Freiheit in der Betriebsdisposition aufheben würden.

Größere Aussicht auf dauernden Erfolg zeigen die Versuche, sich an den Umschlagsplätzen aus der Umklammerung der Elevatoren zu befreien, da mit ihnen wirtschaftlicher Fortschritt Hand in Hand geht. Man strebt danach, die künstliche Sistierung des dem Osten zuströmenden Getreides zu vermeiden und, soweit bei der bestehenden Eisenbahnorganisation ein Wagenwechsel noch nicht zu umgehen ist, den Umschlag von einer Bahnlinie auf die andere durch einfachere Vorrichtungen, als die Elevatoren es sind, zu erleichtern. Dazu dient die „elevator car", die nach dem frühzeitig auf der Eisenbahn verunglückten und jedem Amerikaner durch seine Größe ans Herz gewachsenen Riesenelephanten „Jumbo-elevator-car" genannt wird; das ist ein auf den gewöhnlichen Schienen beweglicher Wagen, der mit den Hebevorrichtungen eines stehenden Elevators in verkleinertem Maßstabe versehen ist; er wird an die Seite des von Westen kommenden, mit losem Getreide gefüllten Eisenbahnwaggons geschoben, an seiner anderen Seite wird auf einem dritten Geleise der zum Weitertransport nach dem Osten bestimmte Waggon aufgestellt und so in kürzester Frist und unter gleicher Ersparung von Arbeitskraft, wie beim Elevator, und unter gleichzeitiger genauer Wiegung und Bewahrung der Identität des Getreides der Umschlag besorgt. Eine gleiche Bedeutung haben neuerdings die bereits erwähnten schwimmenden Elevatoren in den Hafenplätzen der atlantischen Küste und in Orten, wie Buffalo, gewonnen. Gegen diese beiden Umschlagsvorrichtungen richtet sich natürlich der ganze Haß der Elevatorgesellschaften, und bei der Ungleichheit der beiderseitigen Kapitalkräfte erscheint der Ausgang des entbrannten Kampfes zunächst noch zweifelhaft.

In richtiger Würdigung dieser mancherlei Schwierigkeiten ist man nicht davor zurückgeschreckt, noch einen Schritt weiter zu gehen. Alle bisher erwähnten Maßnahmen suchten unter Beibehaltung der Vorteile der losen Schüttung die Elevatoren zu umgehen, und dabei blieb stets die Gefahr bestehen, irgendwo doch ihren Klauen zu verfallen. Dieser Gefahr entging man, wenn man auf die Vorteile der losen Schüttung verzichtete und das Getreide sackte; Getreide in Säcken war für den

Elevatorbetrieb unbrauchbar und mußte von den Eisenbahnen wie jedes andere Kolligut behandelt werden. So entstand der Ruf nach Getreidesackung. Ganz bewußt richtet man mit dieser Forderung seinen Angriff gegen die beiden Grundpfeiler, auf denen die Eigenart der amerikanischen Getreidehandelsorganisation ruht; und wenn auch bisher nur in einzelnen Gebieten mit vorwiegendem Kleinbesitz, wie in Ohio und Indiana, diese Forderung verwirklicht zu sein scheint, so erhebt sich doch immer allgemeiner und dringlicher der Ruf nach Sackung und nach Scheunen. Man erwartet also Abhilfe von der Rückkehr zum altfränkischen System Europas mit seinen Prinzipien der Nichtfungibilität und des Kollitransports, wie man von einigen Seiten bei uns umgekehrt eine Abstellung aller Leiden von der Einführung der amerikanischen Organisationsform erhofft.

C. Das amerikanische Getreide-Gradierungswesen.

7. Allgemeines.

Die praktische Durchführung des Fungibilitätsprinzips hat eine ähnliche historische Wandlung durchgemacht, wie der Transport und die Lagerung des Getreides in loser Schüttung. Auch gegen dieses Prinzip richtet sich heute eine bewußte Opposition.

Die bisher geschilderte Technik des amerikanischen Elevatorwesens ist nun zwar denkbar auch unter Wahrung der Identität des Getreides jedes einzelnen Einlagerers; eine den ganzen Getreidehandel umfassende Ausbildung des Silosystems hat aber wirtschaftlich die Aufstellung von Getreidestandards zur Voraussetzung. Denn ohne eine solche Durchführung des Fungibilitätsprinzips ist eine wirtschaftliche Ausnutzung der Siloschächte nur dann möglich, wenn der einzelne Einlagerer gleichzeitig eine so große Partie gleicher Quantität einlagert, daß durch sie ein ganzer Getreideschacht gefüllt wird. Bei der Größe dieser Schächte setzt das wiederum einen vorgeschrittenen in festen Geschäftsbeziehungen stehenden Großbetrieb im Getreidezwischenhandel voraus, wie er nur das Ergebnis einer intensiven und in gewisser Weise bereits konsolidierten wirtschaftlichen Entwicklung ist. Wir finden daher auch Silos ohne Durchführung der Fungibilität nur unter bereits weit vorgeschrittenen wirtschaftlichen Verhältnissen, und zwar, da in Kulturländern mit hoch gesteigerter Konsumkraft ein solcher Großgetreidehandel sich am leichtesten und notwendigsten im Importgeschäft entwickelt, regelmäßig im Anschluß an dieses. So sind in Deutschland Silos fast nur in den Häfen an unserer Haupteinfallsstraße für ausländisches Getreide, am Rheine, entstanden, wo die großen

Quantitäten, mit denen der kapitalkräftige Importhandel gleichzeitig arbeitet, es ermöglichen, von einer Ausnutzung der Fungibilität des Getreides abzusehen.

Anders in den Vereinigten Staaten. Die kurz geschilderten wirtschaftlichen Verhältnisse, welche dort zur Ausbildung des Elevatorwesens drängten, lagen vor, als von einem Zwischenhandel überhaupt kaum die Rede sein konnte; sie waren sogar am wirksamsten in der Zeit geringer Kapitalbildung und dünner Besiedelung. Es mußte daher das großkapitalistische Silosystem einem kapitalarmen Zwischenhandel, der auch mit kleineren Getreidequantitäten zu rechnen hatte, angepaßt werden, und das geschah, indem die fehlende, vom Großkapital sonst vorgenommene Konzentration der nötigen Getreidemenge künstlich durch Aufgabe der getrennten Lagerung des Getreides verschiedener Besitzer herbeigeführt wurde. Es wurde deshalb das zur Einlagerung herbeigebrachte Getreide nach seiner Qualität in verschiedene „Grade" (grades), welche innerhalb derselben Sorte durch Nummern und zwar derart bezeichnet werden, daß die beste Qualitätsstufe mit Nr. 1 zusammenfällt und regelmäßig fünf Abstufungen gemacht werden, gesondert und das Getreide gleichen Grades im selben Schacht zusammengeschüttet. Die Verbindung beider Prinzipien war daher in Amerika die Voraussetzung der ganzen Einrichtung.

Die Frage, ob das Silowesen als wirtschaftlich notwendiger Ergänzung des Gradierungssystems bedarf, steht ferner in engem Zusammenhang mit dem Transportwesen. Denn der großkapitalistischen Organisation des Zwischenhandels muß eine entsprechende Ausbildung des Verkehrswesens, durch welche die mehr oder minder gleichzeitige Herbeischaffung einer zur Füllung eines Schachtes nötigen Getreidemenge ermöglicht wird, sich anschließen, wenn das Silosystem auf Durchführung der Fungibilität verzichten soll. Das geeignetste Verkehrsmittel zur einheitlichen Bewältigung solcher Güterquantitäten ist die Schiffahrt. Nur sie vermag gleichzeitig in einem Behälter ein Quantum Getreide aufzunehmen, das beispielsweise einen der 180000 kg fassenden Riesenschächte der Mannheimer Lagerhausgesellschaft zu füllen vermag. Bei der Eisenbahn ist stets eine Zerteilung in zahlreiche Waggonladungen nötig, wodurch die gleichzeitige Vereinigung eines entsprechenden Gemeindequantums eines Besitzers und einer Qualität schwierig und unbequem gemacht, auch eine völlige Ausgleichung der Qualität des Gesamtquantums ausgeschlossen wird. Die Eisenbahnzufuhr verhältnismäßig kleiner Quantitäten macht daher für das Silowesen das Getrennthalten der einzelnen Partien geradezu zur Unmöglichkeit. Diese Verschiedenheit zwischen Eisenbahn und Wasserstraße ist auch noch indirekt dadurch von Erheblichkeit, daß der

Handel allgemein die Tendenz zeigt, die gewohnheitsmäßige Einheitsquantität seines Umsatzes nach der Maximalgröße der sich ihm darbietenden einheitlichen Transportleistung zu bemessen. Auch aus diesem Grunde finden wir die Hauptentwicklung unseres deutschen, auf Gradierung verzichtenden Silosystems, wie gesagt, an unserer leistungsfähigsten Wasserstraße, dem Rheine; ebenso sehen wir in Amerika die wichtigste Ausnahme von der sonst dort allgemein üblichen Gradierung in Buffalo, wo ähnlich, wie am Rheine, in einem Schiffe gleichzeitig viele Hundert Doppelzentner herbeigeschafft werden.

Endlich steht die Frage der Getreidegradierung in Kausalzusammenhang mit den Produktionsverhältnissen. Wo der Boden sehr verschieden ist, wo altes Herkommen den Anbau mannigfacher Arten auf kleiner Fläche hat einwurzeln lassen, dort nötigt die Gradierung, falls sie überhaupt durchführbar ist, entweder zur Bildung sehr vieler Qualitätsstufen, so daß sehr viele Varietäten in einem Grade zusammengeschüttet werden können und müssen, oder zur Aufstellung sehr vieler Qualitätsgrade. Die Zulässigkeit einer sehr bunten Getreidemischung innerhalb eines Grades läßt aber die nötige Gleichartigkeit desselben schwer erreichen und vermindert gleichzeitig durch die Vermengung von verschiedenfarbigem, von hartem und weichem, kleberreichem und kleberarmen Weizen den Mahlwert des Getreides; die Aufstellung sehr vieler Grade hingegen erschwert und beeinträchtigt, falls nicht nur die gangbarsten Grade zugelassen werden, die wirtschaftliche Ausnutzung eines Silos. In Amerika treten diese Schwierigkeiten zurück. Gleichförmigkeit, vielleicht überhaupt die auffälligste Eigenart des noch keinem Differenzierungsprozesse unterlegenen nördlichen Amerika, herrscht bezüglich der Terrain-, Boden- und Klimaverhältnisse in dem ganzen weiten Flachlande zwischen den Alleghanies im Osten und den von einem Steppengürtel umsäumten Rocky Mountains im Westen. Die ganze Getreidezone weist neben den Temperaturabstufungen, die durch die verschiedene geographische Breite gegeben sind, und neben den verschiedenen Feuchtigkeitsgraden der Atmosphäre, die durch die großartig einfache Struktur des ganzen Kontinents bedingt werden, fast nur Verschiedenheiten untergeordneter Art auf. Eine weitgehende Gleichartigkeit im Anbau ist also durch die Natur ermöglicht und sie wurde von Anfang an auch künstlich gefördert, indem der Zwischenhandel einmal sich weitgehenden Einfluß auf die Beschaffung des Saatgetreides erwarb und indem vor allem die Tatsache, daß die Getreidegradierung von vornherein ein festes und wesentliches Glied in der Getreidehandelsorganisation wurde, die Produktion unwillkürlich diesem Gradierungssystem anpaßte. Trotzdem unterscheidet beispielsweise die Chicagoer Inspektion nicht weniger als

dreißig Weizengrade, eine Zahl, die sich tatsächlich dadurch noch steigert, daß zugunsten der Müller, die älteres Getreide regelmäßig bevorzugen, die frisch eingehende Ernte, durch das Beiwort „neu" gesondert und in besondere Schächte eingelagert wird. Wenn in Amerika schon trotz der weitgehenden Gleichartigkeit in den Produktionsverhältnissen die Unterscheidung so zahlreicher Qualitätsstufen nicht zu umgehen war, so bedarf es jedenfalls dort, wo solche Gleichartigkeit fehlt, vielmehr mit der Mannigfaltigkeit in den Terrain- und Bodenverhältnissen eine weitgehende, oft alteingewurzelte Individualisierung im Getreidebau sich verbindet und wo andererseits der Getreidehandel sich nicht in gleicher Weise in den großen Städten konzentriert, der sorgsamsten Prüfung, ob die Neueinführung eines Gradierungssystems technisch möglich und wirtschaftlich vorteilhaft ist; da ferner das amerikanische Gradierungssystem sich gleichzeitig mit der Großbesiedelung des Westens und als ausschließliches System entwickelt hat, so daß den Produzenten und den Konsumenten so gut wie keine andere Wahl blieb, so bedarf es in Ländern, in denen die Neueinführung einer Getreidegradierung, inmitten einer alten andersartigen Entwicklung geplant wird, der weiteren Erwägung, ob auch die schwerfälligen Produzenten und die sorgsamen Müller und die von beiden in dieser Hinsicht abhängigen Händler sich freiwillig und gern und möglichst allseitig dem neuen System unterwerfen werden. Der oft beliebte Hinweis auf die Tatsache, daß in Amerika das Elevatorwesen sich glänzend entwickelt und dem Lande vielfach genützt hat, erhält erst dann die ihm beigelegte Beweiskraft, wenn auch das Vorhandensein gleichartiger Bedingungen für diese Entwicklung dargetan ist.

8. Die Entwicklung des amerikanischen Gradierungswesens.

Die Entwicklung des amerikanischen Gradierungswesens ist wesentlich im Anschluß an das Getreideausfuhrgeschäft erfolgt. Solange noch die Ausfuhr gering und ohne Bedeutung für Europa war, es also nur galt, die bei der geringen Bevölkerungsintensität nicht schwierige Aufgabe der Befriedigung des inländischen Konsumbedürfnisses zu erfüllen, bediente man sich im Osten anscheinend noch allgemein des Kaufs nach Individualprobe; erst die Elevatoren des Westens waren es, welche von dieser Gewohnheit abgingen und zunächst aus eigener Machtvollkommenheit eine Inspizierung und Gradierung des Getreides einführten. Das geschah sogar in Chicago, wo die Einrichtungen bereits im voraus auf den erwarteten Großexport des Getreides berechnet wurden, schon in den fünfziger Jahren, und dort breitete sich das neue Vorfahren bereits vor dem seit 1861 datierenden Aufschwung des amerikanischen

Getreideexports derart aus, daß 1860 von dem auf fast 33 Mill. Bushels sich belaufenden Gesamtgetreideempfang Chicagos mehr als 27 Mill. gradiert wurden. Eine solche urwüchsig entstandene Gradierung, ohne Regeln, ohne alle Garantien, ließ sich, auch in Amerika, auf die Dauer nicht halten; sie war erträglich nur so lange, als noch die ungeheure Gewinne verheißende Erschließung des Westens vom Haschen nach kleinlichen und unreellen Gewinnen abhielt und zwischen Ackerbau und Handel noch ein lebendiges Gefühl der Interessengemeinschaft wach erhielt, das jedem einen gebührenden Lohn für seine Arbeit gönnte. Mit zunehmender Besiedelung und wachsender Konkurrenz mußte das aufhören. Man verlangte nach einer mehr unparteiischen Getreideinspektion. So wurde bereits 1860 in Chicago die Gradierung der Produktenbörse (Beard of Trade) übertragen; sie bestimmte hinfort die Zahl, die Namen, den Umfang der Grade für jede einzelne Getreideart, sie konnte diese Bestimmungen nach Belieben wechseln, sie ernannte den Hauptinspektor und seine Untergebenen und konnte einen jeden von ihnen nach Belieben entlassen. Das war ein Fortschritt, aber als neutral konnte diese Instanz nicht gelten, und zwar um so weniger, je mehr das im ganzen gleichartige Getreideinteresse an einer Börse überwog. Über die Börseninspektion der Hauptgetreideplätze wurden daher allmählich Klagen wieder laut, und sie wurden dringend, als 1882 zuerst ein starker Abfall in der Getreideausfuhrmenge sich zeigte und gleichzeitig ein erheblicher Preisdruck eintrat. Die Börse sah auch ein, daß es in ihrem Interesse sei, einen Ableiter für die groß gewordene Entrüstung zu gewinnen und in einem von ihr formell unabhängigen Inspektionsamte einen dauernden Prügelknaben zur Seite zu haben. So wurde in Chicago 1882, noch unter dem Eindruck der Granger Movement genannten ersten agrarischen Bewegung in Amerika, die Gradierung auf den Staat übertragen. In kurzer Frist sind die meisten Staaten, in denen primary markets, d. h. Märkte mit überwiegend direkter Getreidezufuhr von den Produzenten bestehen, dem Vorgange von Illinois gefolgt. 1885 ging Minnesota, in dem auch die eigentlichen primären Märkte für die beiden Dakotas sich befinden, zur staatlichen Inspektion über, und gegenwärtig besteht sie in den fünf westlichen Staaten Illinois, Minnesota, Nebraska, Kansas, Missouri. Vereinzelt ist der Ruf nach staatlicher Inspektion auch im Osten laut geworden — so hat z. B. in Maryland ein Gesetzentwurf in diesem Sinne vorgelegen — im allgemeinen ist man dort aber bei der Börseninspektion verblieben und mit ihr auch leidlich zufrieden. Die Möglichkeit und damit die Versuchung zur Ausbeutung der Inspektion im Geschäftsinteresse ist hier in den Exporthäfen nicht so groß wie in den primary markets, zumal da als Gegenkontrahenten hier regel-

mäßig ihr Eigeninteresse kräftig wahrende Händler und nicht an die Scholle gefesselte Produzenten gegenüberstehen; auch die auf Europa gerichtete Sorge für den guten Ruf der Börse und die wohlberechnete Selbstbeherrschung, die einen augenblicklichen großen Gewinn verschmäht, um einen dauernden kleinen nicht in Frage zu stellen, haben den Mißbräuchen so wirksame Schranken zu ziehen gewußt, daß es bei einem Vergleich der New Yorker und Chicagoer Inspektion fraglich erscheinen kann, ob die Verstaatlichung der Inspektion wirklich ein Vorteil ist. Eine Verstaatlichung nimmt der Börse doch nicht den generellen Einfluß auf die Gradierung, wohl aber nimmt sie ihr das Gefühl der Verantwortlichkeit, so daß sie jetzt unbedenklich das Inspektionswesen als Ausbeutungsobjekt für ihre Spekulationskünste betrachtet, wovor die scharfe Selbstdisziplin der amerikanischen Börse einigermaßen zurückhält, solange die Inspektion Börsensache ist. Diese Verschiedenheit in der Getreideinspektion und in der Stellung der Börse zu ihr bedingt einen der Hauptunterschiede zwischen der Getreidebörse zu New York und der zu Chicago.

9. Das amerikanische Gradierungswesen und seine Schwächen.

Aus diesen Darlegungen geht bereits hervor, daß erstens die Getreideinspektion in den Börsenplätzen ihren Sitz hat und daß sie zweitens in den verschiedenen Börsenplätzen nicht gleich ist. Auf diesen beiden Punkten beruht aber die Schwäche der ganzen Institution, die nicht eine Einrichtung lokaler Art, sondern ein in der Wirksamkeit keineswegs auf die Städte beschränkter, wesentlicher Bestandteil der Getreidehandelsorganisation des ganzen Landes sein will. Als solcher aber müßte die Gradierung die zwei Forderungen erfüllen: erstens möglichst jedem, der Getreide verkaufen will, in gleicher Weise zugänglich und zweitens örtlich und zeitlich möglichst gleichmäßig zu sein. Es leuchtet ein, daß beide Forderungen im Widerspruch zueinander stehen. Denn je weiter verästelt das Inspektionswesen ist, je weniger die einzelnen Getreideinspektoren unter einer dauernden persönlichen Aufsicht und in steter persönlicher Fühlung stehen, um so schwieriger ist es, willkürliche momentane Schwankungen und dauernde Verschiebungen in der Gradierung zu vermeiden; und umgekehrt je mehr die Getreideinspektion konzentriert ist, um so lockerer werden ihre direkten Beziehungen zu den über weite Gebiete verstreuten Produzenten. In den Vereinigten Staaten ist es, wie gesagt, nicht gelungen, aus diesem Dilemma herauszukommen.

Was zunächst die Gleichmäßigkeit der Gradierung anlangt,

so muß man sich klar machen daß die einzelnen Qualitätsgrade ja nicht mathematisch zu umgrenzen sind; in Amerika hat man sogar auf das Hilfsmittel bestimmter Gewichtsvorschriften, wie sie in Deutschland bei der Feststellung der börsenmäßigen Lieferungsqualität des Termingetreides üblich sind, verzichtet, da einerseits anerkanntermaßen die Schwere des Getreides keineswegs ausschlaggebend für seine Güte ist und da andererseits auch ein so subtiles Verfahren, wie die präzise Gewichtsermittelung des Getreides, in den weiten Rahmen der amerikanischen Organisation nicht recht hineinpaßt; damit hat man aber zugleich auf jedes objektive Kriterium, das eine exakte Nachprüfung ermöglicht, verzichtet. Es bleibt daher nichts anderes übrig, als innerhalb bestimmter Sorten den einzelnen Qualitätsgrad ganz allgemein zu charakterisieren, wie beispielsweise in Chicago die Regel für den häufig vorkommenden Grad „Nr. 2 spring wheat“ dahin lautet: „Nr. 2 spring wheat shall be sound, reasonably clean and of good milling quality“. Man wird nicht leugnen können, daß damit dem subjektiven Ermessen des einzelnen Inspektors ein weiter Spielraum gelassen wird.

Mag es nun dem einzelnen Inspektor bei großer Sorgfalt und langer Übung möglich werden, trotz dieser flüssigen Grenzen in der Gradierung die wünschenswerte Gleichmäßigkeit einigermaßen zu wahren, bei mehreren ganz getrennt arbeitenden Inspektoren begegnet das unlösbaren Schwierigkeiten. In Chicago z. B., wo über 60 Inspektoren an den verschiedensten, oft weit voneinander entfernten Stationen tätig sind, ist diese örtliche Gleichmäßigkeit, trotz Oberinspektor und Appellationsinstanz, durch das bloße Inspektionswesen nicht zu erreichen, und wenn sie trotzdem innerhalb des einzelnen Grades in weitem Maße tatsächlich erzielt wird, so findet das seine Erklärung in später noch zu berührenden Mißbräuchen, die mit dem Inspektionswesen nicht in direktem Zusammenhange stehen.

Diese angedeuteten Schwierigkeiten bilden in letzter Linie den Grund, warum in den Vereinigten Staaten, deren Getreidehandelsorganisation doch vor allem auf die Versorgung des eigenen stark bevölkerten Ostens und auf den Export berechnet und daher einheitlich über das ganze Land hin gestaltet sein müßte, die Getreideinspektion nicht einheitlich, sondern im weitgehendsten Maße partikularistisch ist. Jede einzelne Stadt, mit geringen Beschränkungen in den Staaten mit staatlicher Inspektion, hat ihre besondere Gradierung, und wenn auch der zeitliche Vorgang und das wirtschaftliche Übergewicht Chicagos allmählich eine gewisse Einheitlichkeit äußerlich herausgebildet hat, so bestehen im einzelnen noch manche kleine Verschiedenheiten, und vor allem fehlt es an jeder Garantie der Dauer. Jede Stadt — einerlei ob sie Börsen- oder Staatsinspektion hat — wird jede Änderung in

der Gradierung sogleich durchzusetzen wissen, wenn sie daraus im schweren Konkurrenzkampf der Städte einen Vorteil für sich erblickt; ist doch die Getreideinspektion vielfach geradezu zum Kampfmittel um die bevorzugte Stellung eines Stapel- und Umschlagsplatzes geworden.

Daß diese örtliche Mannigfaltigkeit der Gradierung ein inkongruenter Bestandteil innerhalb der Gesamtorganisation ist, konnte nicht verkannt werden. Man hat daher sogar den Versuch gemacht, mit den Mitteln der Bundesregierung diesen Mißständen entgegenzutreten. Das Kongreßmitglied Funstan war der erste, der 1890 einen Gesetzentwurf auf Einführung einer Bundesinspektion — United States grades — einbrachte, und der Senator Sherman hat im folgenden Jahre die Frage im Senat aufgenommen. Bisher ist man aber zu einem Ergebnis noch nicht gelangt und die verfassungsmäßige Beschränkung der Zentralgewalt auf „Interstate Commerce“ läßt neben den erwähnten sachlichen Schwierigkeiten es sehr zweifelhaft erscheinen, ob auf diesem Wege mehr als eine formelle Abhilfe zu erzielen sein wird.

Zu den örtlichen Verschiedenheiten in der Getreideinspektion kommen noch zeitliche. Die beiden Prinzipien, die auch in Deutschland bei der Festsetzung der Lieferungsqualität des Termingetreides miteinander in Widerstreit liegen, haben auch in den Vereinigten Staaten Vertretung gefunden: die meisten Städte, insbesondere fast alle mit Börseninspektion, haben sich für eine jährliche Anpassung der Gradierung an den jeweiligen Ernteausfall entschieden und halten daher prinzipiell an einer jährlichen Revision der Inspektionsregeln fest; eine kleinere Anzahl erstrebt möglichste Stabilität und faßt daher nicht bestimmte Revisionstermine ins Auge. Tatsächlich ist der Unterschied nicht so groß, wie er hiernach erscheint. Denn weil das Gradierungssystem dem Ermessen des einzelnen Inspektors ein weites Feld offen läßt und weil es dadurch, daß die Charakterisierung des einzelnen Grades erst durch Bezug auf die anderen Grade Inhalt erhält, sich im wesentlichen als ein Proportionsschema darstellt, in das eine jede Ernte, wenn sie nicht ganz besonders günstig oder ungünstig ist, eingegliedert wird und weil schließlich ja nur einheimisches Getreide in Betracht zu ziehen ist, so paßt sich tatsächlich die Gradierung unwillkürlich in jedem Jahre — sowohl unter dem Stabilitäts- wie unter dem Revisionsprinzip — dem Ernteausfall wenigstens in den primären Märkten mehr oder minder an. Abgesehen hiervon wird dadurch jeder Unterschied noch so gut wie beseitigt, daß auf der einen Seite von der vorbehaltenen Befugnis alljährlicher Änderung vielfach nicht Gebrauch gemacht wird, auf der anderen Seite dagegen regellos, außerhalb einer bestimmten Reihenfolge, die Grade gewechselt werden.

Beiderseits wird tatsächlich eine Änderung in der Gradierung vorgenommen, so oft sie vorteilhaft erscheint; zeitliche Stabilität fehlt überall ebenso wie die örtliche.

10. Fortsetzung. Das Gradierungswesen und die Produzenten insbesondere.

Noch schwieriger, als eine qualitative Gleichmäßigkeit der Gradierung, ist eine gleiche territoriale Verzweigung des Inspektionswesens zu erreichen. Wird in jeder Getreideempfangsstation der Eisenbahn, in der ein kleiner ländlicher Elevator sich erhebt, ein Getreideinspektor installiert, so büßt die ganze Einrichtung ihren Hauptvorteil, die Verbilligung des Getreideumsatzes, alsbald gründlichst ein. Eine dahingehende Forderung ist denn auch noch nicht aufgestellt worden; aber solange die Getreideinspektion auf wenige „terminal points" beschränkt ist, hat sie unvermeidlich große Mißstände im Gefolge. Denn in den ländlichen Bezirken, in denen sie vor allem wirksam werden soll, ist sie so gut wie unerreichbar; hier wird daher die Gradierung ein Gegenstand der Vereinbarung: die beiden Parteien beim Kaufe müssen sich darüber einigen, welchem Grade die zum Verkauf stehende Getreidemenge zuzurechnen ist. Das wäre ja weiter nicht bedenklich, wenn ein Gleichgewicht der Parteien bestände. Ein solches wird aber nur in den Ausnahmefällen erreicht, wo dem Zwischenhändler große Produzenten gegenüberstehen, die widerstandsfähig und geschäftsgewandt sind und insbesondere den terminal point, dem ihre Ländereien tributär sind, häufig besuchen und sich daher ein eigenes, einigermaßen sicheres Urteil über die Gradierung verschaffen können. Der gewöhnliche kleine Farmer, den seine Mittellosigkeit und persönliche Unabkömmlichkeit an die Scholle fesselt, besitzt regelmäßig, zumal wenn in den Inspektionsregeln erst kürzlich eine Änderung vorgenommen ist, keine Sachkenntnis hinsichtlich der Gradierung; er ist häufig noch nie in der Stadt, in der das Inspektionswesen seinen Sitz hat, gewesen; Erfahrungen hat er selten direkt, meist nur dem durch ein starkes gemeinsames Interesse arg verketteten Zwischenhandel gegenüber gemacht. Der kleine Farmer ist daher dem Getreideaufkäufer so ziemlich preisgegeben und er ist völlig in seinen Händen, wenn er wegen etwaiger Vorschüsse, wie oft der Fall ist und manchmal geradezu erstrebt wird, ihm bereits verpflichtet ist. Der wachsende Grad dieser Abhängigkeit wandelt immer mehr die Vereinbarung in eine einfache Zwangsannahme der Kaufsofferte des Zwischenhändlers um.

Wird aber eine Einigung über die Gradierung an Ort und Stelle

mit einem Zwischenhändler nicht erzielt, so bleibt dem Produzenten nur die unerfreuliche Alternative, sein Getreide entweder irgend einem Verkaufskommissionär am „terminal point“ zu konsignieren oder dem Zwischenhändler unter Vereinbarung eines Eventualpreises, doch unter Vorbehalt der Gradierung am „terminal point“, zu verkaufen. Das erste geschieht eigentlich nur, wenn der Farmer auf bessere Preise spekulieren und sein Getreide deshalb länger einlagern will; für die zweite Möglichkeit ist die Einwilligung des Zwischenhändlers nötig, die dieser vielfach versagt, wenn er eine monopolistische Stellung sich erworben hat. Beide Auswege sind sehr gewagt; denn beide Male muß der Produzent die Erzeugnisse seiner Arbeit entgültig aus der Hand geben, ohne seines Äquivalents völlig sicher zu sein; was auf dem langen Transporte zum terminal point mit seinem Getreide geschieht, entzieht sich seiner Kontrolle, während jeder Quantitäts- und Qualitätsschaden ihn trifft; ebensowenig vermag er bei der Gradierung und Wiegung und Lagerung persönlich seine Rechte zu wahren, und in allen Rechtsstreitigkeiten benachteiligt ihn seine Abwesenheit vom Gerichtssitze. Häufig hat daher der Produzent bei einem solchen Vorgehen sich in seinen Hoffnungen getäuscht gesehen und schließlich gar weniger erhalten, als der Zwischenhändler ursprünglich ihm bot; es läßt daher der große allgemeine Argwohn gegen die Städte ihn jetzt meist den sicheren Weg einer mehr oder minder zwangsweisen Einigung einem Sprunge ins Dunkle, wie es die Versendung zum terminal point für ihn ist, vorziehen.

Es läßt sich nach allem nicht leugnen, daß dieses Inspektionswesen die Stellung des Zwischenhändlers dem Farmer gegenüber gestärkt hat. Wo es nicht existiert, wird nur das allgemeine Preisniveau durch das Hauptorgan des Zwischenhandels, die Börse, festgesetzt, während der Produzent auf die individualisierende Anpassung des Preises an die bestimmte Qualität der zum Verkauf stehenden Partie einen Einfluß behält. Dem amerikanischen Produzenten wird durch das Inspektionswesen auch dieser Einfluß fast völlig genommen; für ihn handelt es sich gar nicht um eine Individualisierung, sondern nur um die Subsumtion unter die großen Schablonen der Qualitätsgrade, für deren jede ein ganz bestimmter Preis börsenmäßig fixiert ist, und zu dieser Subsumtion fehlt dem Farmer die Sachkenntnis. So hat das Inspektionswesen das Herrschaftsgebiet des Zwischenhandels erweitert, indem es ihm die ausschließliche Entscheidung sowohl über Preis, als auch über Qualität sichert.

11. Die Antigradierungsbewegung.

Ein so gesteigertes Abhängigkeitsverhältnis mußte Opposition gegen diese Einrichtung hervorrufen und zwar am schärfsten in Nordwesten, wo der Zwischenhandel, gestützt auf die zahlreichen ländlichen Elevatoren, seine geschlossenste Organisation hat und daher seine Macht am besten ausnutzen kann. Dort ist denn auch ein interessanter Abhilfeversuch gemacht worden. Am 16. April 1895 ist nämlich in Minnesota ein Gesetz veröffentlicht worden, das zum ersten Male eine gesetzliche Regelung des ländlichen Elevatorwesens unternimmt. Allerdings steht dieses Gesetz auf ziemlich tönernen Füßen und es muß zunächst abgewartet werden, ob es nicht von demselben Schicksal wie das Gesetz auf Errichtung eines Staatselevators in Duluth ereilt, vom obersten Gerichtshofe also für nichtverfassungsmäßig erklärt wird. Denn einer der Fundamentalsätze amerikanischer Staatsdoktrin ist das Verbot staatlichen Eingriffs in Privatunternehmungen, das ja auch, wie erwähnt, den Staat den städtischen Elevatoren gegenüber auf ein uns etwas unwürdig erscheinendes Paktieren beschränkt. Den ländlichen Elevatoren gegenüber glaubt nun der Gesetzgeber in Minnesota einen Ausweg gefunden zu haben. Da nämlich die Eisenbahn nicht als reines Privatunternehmen gilt, sondern als „common carrier" einen quasi-öffentlichen Charakter trägt, so ist auch der Staat berechtigt und verpflichtet, zur Wahrung der öffentlichen Interessen in ihren Betrieb einzugreifen. Die ländlichen Elevatoren liegen nun größtenteils auf Eisenbahnland, mit dem fast jede größere Bahn verschwenderisch vom Staate ausgestattet wurde. Soweit das der Fall ist, hält der Gesetzgeber von Minnesota die ländlichen Elevatoren, gewissermaßen als Pertinenzen der Eisenbahnunternehmung, ebenfalls für quasi-öffentlich und daher für reglementierbar, wie die Eisenbahnen selbst. Er hat deshalb alle solche ländliche Elevatoren für „öffentliche" erklärt und angeordnet, daß sie sich hinfort eine weitgehende Öffentlichkeit ihres Geschäftsbetriebs, eine eingreifende Regelung desselben, insbesondere eine Festsetzung der Tarife gefallen lassen müßten. Das Wichtigste im Gesetz ist aber der Versuch der Regelung der Gradierung; es wird nämlich vorgeschrieben, daß falls die Parteien bei einem ländlichen Elevator sich über die Gradierung nicht einigen können, eine jede von ihnen befugt sein soll, eine Durchschnittsprobe von bestimmtem Minimalgewicht zu ziehen und wohl verpackt und versiegelt dem Oberinspektor in St. Paul zur Festsetzung des Grades zu übersenden; seine Entscheidung soll alsdann Ausschlag geben.

In abstracto erscheint dieses Gesetz als ein plausibler Ausgleich der beiden Forderungen der Zugänglichkeit und Gleichmäßigkeit der

Gradierung; in der Praxis wird, fürchte ich, die Wirkung sehr gering sein, da auch dieser Ausweg für den Produzenten große Unannehmlichkeiten mit sich bringt. Denn bis die Entscheidung aus St. Paul eintrifft, was stets mehrere Tage dauern wird, weiß der Farmer regelmäßig nicht, wo er mit seinem Getreide bleiben soll. Die ländlichen Elevatoren, die bei ihrer Kleinheit auf eine sorgsame Ausnutzung der Fungibilität besonders angewiesen sind, werden sich oft, nicht ohne Grund, weigern, Getreide aufzunehmen, dessen Grad noch nicht bestimmt ist, und, falls sie es überhaupt tun, werden sie immer nur das Getreide unter Absonderung von den übrigen Getreidevorräten in eine „special bin", einen reservierten Getreideschacht, aufnehmen, wodurch die Einlagerung natürlich sehr verteuert wird. Verweigert ein ländlicher Elevator aber überhaupt die Aufnahme, so muß der Farmer, der nicht in unmittelbarer Nähe der Eisenbahnstation seine Wirtschaft hat, den ganzen Getreidevorrat auf seinem Karren lassen, wodurch ein Teil seines vielleicht unentbehrlichen Betriebskapitals bis zum Eintreffen der Entscheidung brach gelegt wird. Häufig wird daher der Produzent kaum von diesem Ausweg Gebrauch machen, und darauf scheint das Gesetz schon berechnet zu sein, da es die ganze Arbeitslast bei den etwa Tausend ländlichen Elevatoren in Minnesota der einen Person des Oberinspektors überträgt. Ist das Gesetz für den Produzenten demnach nicht sehr verlockend, so bietet es andererseits dem ländlichen Elevator einen nur allzu leicht gangbaren Weg zu seiner Umgehung; denn da seine Wirksamkeit auf Eisenbahnland beschränkt ist, so kann jeder Elevator das frühere idyllische Stilleben dadurch sich wieder verschaffen, daß der Grund und Boden, auf dem er steht, auf einen Privateigentümer übergeht. Abgesehen von der Frage der Verfassungsmäßigkeit, wird daher das neue Gesetz die an es geknüpften Hoffnungen kaum erfüllen.

Aber auch auf andere und radikalere Weise strebt man den Mißständen des Gradierungswesens zu entgehen oder abzuhelfen. Wir haben bereits gesehen, daß ein hochentwickelter Großbetrieb der Fungibilität entraten kann und andererseits in den Vereinigten Staaten heute besteht. Es kommt daher immer mehr auf, daß ein Getreidegroßhändler einen ganzen Schacht mietet, um in ihm sein Getreide, dessen Qualität er vielleicht für besonders gut hält, einzulagern. Auch die strenge Trennung der neu eingehenden Ernte von den alten Lagerbeständen, wie sie vielfach schon durchgeführt und stets allgemeiner verlangt wird, ist eine gewisse Durchlöcherung des bisher bestehenden Systems. Auf diese Weise wird das Inspektionswesen im Interesse des Effektivhandels und der Konsumenten umgangen oder gemildert, noch direkter wird, wie gezeigt, das Interesse der Produzenten berührt,

und sehr viel lebhafter ist daher auch ihre Opposition. Für sie gibt es aber nicht so leicht Palliativmittel; auch mit dem Gesetz vom 16. April 1895 war man auf politisch-agrarischer Seite nicht völlig einverstanden; man macht deshalb gegen die ganze Einrichtung selbst Front, schreibt auf das Panier die Forderung des Verkaufs des Getreides „upon its merits", d. h. nach Individualprobe, wendet sich also ebenso bewußt und radikal gegen das Fungibilitätsprinzip, wie gegen das des Transports und der Lagerung in loser Schüttung.

D. Das Warehouse-receipt. Seine rechtliche Eigenart und wirtschaftliche Bedeutung.

12. Die rechtliche Ausgestaltung des warehouse-receipt in Theorie und Praxis.

Das warehouse-receipt bildet das Bindeglied zwischen dem Elevatorwesen und der Produktenbörse und damit gewissermaßen zwischen dem Technischen und dem Rechtlichen in der Organisation des amerikanischen Getreidehandels.

Das warehouse-receipt ist ein Warenempfangsschein, den die Elevatorgesellschaft zunächst als Quittung über eingelagerte Getreidemengen dem Einlagerer auf Verlangen ausstellt; es ist aber, über diesen Charakter einer einfachen Beweisurkunde hinausgehend, juristisch weiter zum Verpflichtungsschein und zum Wertpapier ausgebildet worden und ist, wenn von den durch die Durchführung des Fungibilitätsprinzips bedingten Besonderheiten einstweilen abgesehen wird, im allgemeinen gleichbedeutend mit dem, was Warrant genannt wird. Damit ist allerdings noch nicht viel gesagt. Denn jeder Schriftsteller, der bisher auf die Frage, was ein Warrant ist, eine allgemeine und einheitliche juristische Antwort zu geben versuchte, mußte sein Wagnis damit büßen, daß alle seine Nachfolger über ihn und seine Definition herfielen. Und das ist erklärlich, da der Ausdruck Warrant, losgelöst von dem Boden einer konkreten Gesetzgebung, keinen unveränderlichen, überall gleichmäßig und streng juristisch abgegrenzten Inhalt deckt, ja sogar bei uns in Deutschland infolge der noch immer ausstehenden reichsgesetzlichen Regelung, infolge der mangelnden Kenntnis der Gesetzgebung des Auslandes, insbesondere Englands und Frankreichs, endlich infolge der durch die Rivalität des Ein- und Zweischeinsystems angerichteten terminologischen Verwirrung, mehr und mehr eine präzise juristisch-technische Bedeutung überhaupt eingebüßt hat und heute jedes von einer Lagerhausverwaltung ausgestellte Warenpapier bezeichnet.

Wir müssen also schon die juristische Natur des amerikanischen warehouse-receipts aus sich selbst heraus näher kennen lernen. Dabei begegnen wir aber in kleinerem Maßstabe ähnlichen Schwierigkeiten, wie sie dem erfolglosen Versuch einer allgemeinen Warrantdefinition in der bunten Verschiedenheit der internationalen Gesetzgebung entgegentraten. Denn die amerikanische Bundesgesetzgebung hat diese Materie nicht geregelt, ist auch zu ihrer durchgreifenden Regelung nicht kompetent, und das englische common law, das überall in den Vereinigten Staaten — mit der verschwindenden Ausnahme der ursprünglich französischen Gebiete — als subsidiäres gemeines Recht gilt, wurzelt in einer Zeit, die für moderne Verkehrsbedürfnisse kein volles Verständnis haben konnte. Die Gesetze der Einzelstaaten in ihrer schwer zugänglichen und schwer übersehbaren Fülle sind daher die eigentliche sedes materiae; doch vereinfacht sich etwas die Situation dadurch, daß diese Gesetze im allgemeinen nichts anderes sind, als mehr oder minder glückliche uud vollständige Kodifikationen des über das ganze Land gleichartig ausgebildeten Handelsgewohnheitsrechts, das überall dort noch ausschließlich herrscht, wo statutarische Bestimmungen fehlen. Daher läßt sich doch ein einheitlicher Kern herausschälen.

Danach enthält der amerikanische Lagerschein — wenn wir ihn juristisch näher zergliedern — zunächst nebst der Empfangsbescheinigung, die dem ganzen Rechtsinstitut den Namen gegeben hat, die den Empfänger abstrakt verpflichtende Erklärung, das näher bezeichnete Gut in specie oder in genere gegen Rückgabe des bebetreffenden Scheins herauszugeben; das warehouse-receipt ist also juristisch Dispositionsurkunde und als solche wiederum Präsentationspapier. Da ferner der schriftliche Inhalt regelmäßig allein für das Rechtsverhältnis entscheidend ist, so trägt der Lagerschein auch die juristischen Besonderheiten einer Skripturobligation. Wichtiger ist die weitere rechtliche Eigenschaft der Übertragbarkeit, die allerdings nicht das common law, allgemein jedoch die Statuten der Einzelstaaten und das Handelsgewohnheitsrecht anerkannt haben; regelmäßig ist der amerikanische Lagerschein daher Ordrepapier, ohne daß die weitergehende Form des Inhaberpapiers ausgeschlossen zu sein scheint, und nur wenn er mit der Querschrift: not negotiable versehen ist, ist er Namenpapier. Die juristisch und wirtschaftlich wichtigste Eigenschaft ist endlich die, daß das warehouse-receipt stets ein Traditionspapier ist, d. h. das Papier vertritt vollständig die Ware, so daß sein rechtliches Schicksal das rechtliche Schicksal der Ware selbst ist, beispielsweise seine Übergabe juristisch als Übergabe der Ware selbst gilt. Da der Lagerschein also niedergelegte Ware bedeutet, so erspart

er den Transport der eingelagerten Ware, ähnlich wie der Scheck die räumliche Bewegung von Geld erspart. Dieselben Manipulationen, die mit der Ware vorgenommen werden können, aber durch die Schwerfälligkeit ihrer Bewegung, sowie durch die Mühen und Gefahren ihrer Verwahrung so vielfach gehemmt werden, sie können unter großer Erleichterung mit dem Lagerschein vorgenommen werden. Es wächst also zunächst die Zirkulationsfähigkeit der Ware; es wächst aber zugleich auch ihre Kreditfähigkeit, denn, wie die Ware, so kann auch der Lagerschein zur Erlangung eines Darlehns oder als Deckung für einen Kontokorrentkredit verpfändet werden und es liegt auf der Hand, daß der Bankier — die gleiche Sicherheit durch den Lagerschein, wie durch die Ware selbst vorausgesetzt — zu derartigen Kreditgeschäften eher sich bereit finden läßt, wenn er den leicht in seinem Portefeuille zu bergenden Lagerschein, der Quantität und Qualität der Ware genau und sicher attestiert, erhält, als wenn er umfangreiche Warenmengen, vielleicht ohne ihre Qualität selbst beurteilen zu können und ohne Garantie für ihre Quantität zu gewinnen, in seinen Gewahrsam nehmen muß.

Hier nun bei der Eigenschaft als Traditionspapier tritt juristisch komplizierend die Durchführung der Fungibilität ein. Denn die europäische Jurisprudenz kennt nur ein Traditionspapier bei einer ausgesonderten Speziesware; in Amerika dagegen wird, wie geschildert wurde, das Getreide gleicher Qualität, wenn auch verschiedener Eigentümer, in großen Schächten zusammengeschüttet, so daß es gleichzeitig sein räumliches und juristisches Sonderdasein einbüßt. In Amerika also handelt es sich um ein Vermengungsdepositum, wie der neue juristische Ausdruck bezeichnend lautet.

Die juristische Besonderheit dieser wichtigen modernen Abart des depositum irregulare ist bisher noch nicht im ganzen theoretisch ergründet und in seinen einzelnen Konsequenzen dargelegt worden. Trotz der weittragenden praktischen Bedeutung hat sich die sonst so schreiblustige amerikanische Jurisprudenz, so viel ich sehen kann, noch nicht ordentlich mit dieser Frage beschäftigt; bei uns haben neuestens, nach dem Vorgange von Sachs („Über Getreideniederlagen“ in der Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht, Bd. 18 1873, S. 418—427), Adler („Das österreichische Lagerhausrecht.“ Berlin 1892) und insbesondere Strohal (Referat auf dem 22. Juristentag 1893) in verdienstvoller Weise auf das neue interessante juristische Problem hingewiesen und es in seiner Eigenart in großen Zügen skizziert. Eine eingehende Behandlung unter Verarbeitung des umfangreichen Materials an amerikanischen Gerichtssprüchen steht noch aus, so notwendig sie ist. Sie kann hier, wo es sich nur darum handelt, die Grundzüge

kurz darzulegen, soweit es zum Verständnis der Gesamtorganisation nötig ist, natürlich nicht versucht werden. Es sollen daher hier nur die prinzipiellen Grundzüge entwickelt werden.

In das englisch-amerikanische Recht gliedert sich das neu entstandene Rechtsinstitut des Vermengungsdepositums ungezwungener ein, als in unser römisch-deutsches Rechtssystem, das beim depositum irregulare am Eigentumsübergang des Lagerguts auf den Depositar festhält. Das englische Recht kennt nämlich bereits den Grundsatz, „daß, wo mehrere Sachen so verbunden werden, daß sie nicht mehr voneinander unterschieden werden können, jeder Eigentümer derselben, mag die Verbindung auf allseitigem Einverständnis oder auf Zufall beruhen, an der neuen Sache ein Miteigentümer wird" (Sachs). Das so entstehende Miteigentumsverhältnis wird im englischen Recht „tenancy in common" genannt. Dieses ermöglicht es, dem Einlagerer trotz der unlöslichen Vermengung eines Lagergutes mit gleichartigem die nötige dingliche Sicherung, insbesondere zum Schutz gegen Veruntreuungen und gegen Konkurs des Lagerhausbesitzers, zu verschaffen.

Der Einlagerer wird ein solcher „tenant in common" mit dem Augenblick der Vermengung seiner Lagerware mit anderer gleichartiger, während er bis zu diesem Augenblick noch Alleineigentümer des gesondert existierenden Lagerguts bleibt. Wann also der Übergang vom Allein- zum Miteigentum eintritt, entscheidet nicht der Eigentümer der Ware, der mit ihrer Hingabe zur Deposition für die Dauer der Einlagerung auf die faktische Verfügung über sie verzichtet, sondern der Lagerhausbesitzer, der zugleich mit der Empfangnahme des Lagergutes, mangels anderer Vereinbarung, als ermächtigt gilt, im Interesse seines Geschäftsbetriebs eine Vermengung vorzunehmen. Das dingliche Recht des Einlagerers ist aber nicht nur dieser einen vom Willen seines Trägers mehr oder minder unabhängigen Wandlung unterworfen, sondern ist meist nach der Vermengung in beständiger Veränderung begriffen. Die „tenancy in common" bezieht sich nämlich, wie Adler mit Recht hervorhebt, auf alle Vorräte bestimmter Gattung in einem Lagerhause als ein Ganzes (soweit nicht die Identität des Lagergutes ausdrücklich gewahrt bleibt) und nicht etwa nur auf die Vorräte, mit denen die Vermengung im Einzelfall faktisch erfolgt ist. Bei jedem einigermaßen regen Lagerhausbetriebe wird aber diese Gesamtsache des vermengten gleichartigen Gesamtlagervorrats durch Zugänge und Abgänge sich stets in ihrer Individualität verändern; damit verändert sich auch stets der aliquote Miteigentumsanspruch des Einlagerers, der ja durch das schwankende Verhältnis des von ihm eingelagerten Güter-

quantums zu dem wechselnden Gesamtvorrat gleicher Art bestimmt wird.

Die Realisierung eines solchen aliquoten Eigentumsanspruchs ist nun nach gemeinem Recht nur durch eine actio communi dividundo möglich. Ein solches umständliches Verfahren ist beim amerikanischen Elevatorbetrieb natürlich ausgeschlossen; dort muß vielmehr der Einlagerer jederzeit, wo sein Vertragsverhältnis mit dem Lagerhausbesitzer es gestattet, befugt sein, ohne Mitwirkung und ohne Mitwissen seiner Miteigentümer, die Aussonderung seines Anteils aus der Gesamtmasse vom Lagerhausbesitzer zu fordern.

Ein solches jederzeitiges Aussonderungsrecht setzt einen wirksamen Schutz der übrigen Miteigentümer voraus, der nur zu erreichen ist durch eine Identifizierung ihrer Interessen mit denen des Lagerhausbesitzers. Diese Identifizierung liegt in der notwendigen Konsequenz des ganzen Rechtsinstituts: der Verpflichtung des Lagerhausbesitzers, stets und unter allen Umständen seinen Lagervorrat so groß zu halten, daß er alle berechtigten Ansprüche der Einlagerer zu decken vermag. Daraus geht rechtlich hervor, daß der Lagerhausbesitzer nur zur Entnahme von Lagergut berechtigt ist, soweit er selbst Miteigentümer ist, und rechtspolitisch dürfte daraus die auch durch andere Momente bedingte Forderung zu entnehmen sein, dem Lagerhausbesitzer die Einlagerung eigener Vorräte überhaupt oder doch in Vermengung mit Vorräten seiner Kunden zu untersagen. Erfüllt der Lagerhausbesitzer diese Forderung ausreichender Vorratshaltung nicht, entnimmt er insbesondere für eigene Rechnung mehr Ware, als ihm zukommt, so macht er sich gegenüber allen, von denen er zurzeit Waren bei sich eingelagert hat, der Unterschlagung schuldig; der dadurch entstehende Schaden ist daher auch von sämtlichen gleichzeitigen Einlagerern gemeinsam und zwar im Verhältnis ihrer Miteigentumsquote zu tragen.

Die Kehrseite dieses dinglichen Schutzes des Einlagerers gegen den Lagerhausbesitzer und seine Gläubiger ist, daß die Einlagerer die Gefahr hinsichtlich der Lagerware zu tragen haben, während der Lagerhausbesitzer natürlich für Verschulden, insbesondere auch für jedes Unterlassen in der Warenpflege, haftbar ist. Es fragt sich nun, wie diese Gefahr an die verschiedenen gleichzeitigen Interessenten sich verteilt.

Nach der ganzen Struktur der Rechtsverhältnisse sollte man annehmen, daß hinsichtlich des Lagervorrats gleicher Art die Miteigentumsgemeinschaft auch eine Risikogemeinschaft begründen müßte, daß also ein solcher von dem Lagerhausbesitzer nicht verschuldeter Schaden von den sämtlichen gleichzeitigen Einlagerern derselben Warenart nach

Verhältnis ihrer Miteigentumsquoten zu tragen sei. Dieser Grundsatz ist aber in den Vereinigten Staaten nicht allgemein anerkannt; insbesondere in den wichtigen und für die Rechtsentwicklung im ganzen Lande teils maßgebend gewesenen, teils typischen Gesetze von Illinois und von Minnesota ist er nicht ausgesprochen und, soweit ich sehen kann, findet er sich nur in den Statuten der New Yorker Produktenbörse, und auch hier nur für den Fall eines Feuerschadens ausdrücklich aufgestellt. Trotzdem scheint — wie aus verschiedenen Entscheidungen hervorgeht — im Falle eines Feuerschadens allgemein nach ihm verfahren zu werden. Für den Fall einer Qualitätsentschädigung durch Erhitzung des Getreides ist dagegen — von einer später zu betrachtenden Ausnahme abgesehen — ausdrücklich eine andere Schadensverteilung vorgesehen worden. Sie geht zurück auf die in den Gesetzen und Statuten meist als Regel aufgestellte, durch die Praxis jedoch nicht bestätige Annahme, daß der Lagerhausbesitzer stets aus den ältesten eingelagerten Vorräten die Ablieferungen macht. Es ist daher vorgeschrieben, daß Qualitätsschädigungen die Einlagerer der ältesten Getreidepartien desselben Grades treffen. Diese zweifellos für die Betroffenen etwas harte und ungerechte Vorschrift erklärt sich wohl daraus, daß man durch diese Beschränkung des Schadens auf Wenige eine allgemeine Beunruhigung und dauernde Unsicherheit des Handels möglichst vermeiden wollte. Demselben Gesichtspunkte entsprechend ist auch das Verfahren in allen Fällen, in denen eine Erhitzung des Getreides eintritt oder droht, ein recht rigoroses. Sobald der Lagerhausbesitzer nämlich eine solche Qualitätsveränderung wahrnimmt, ist er verpflichtet — bisweilen, wie in New-York, nach ausdrücklicher Bestätigung der Qualitätsänderung durch den Obergetreideinspektor — sie alsbald an der Börse und regelmäßig auch in den Tagesblättern bekannt zu machen. Diese Bekanntmachung soll, außer einer möglichst genauen Beschreibung des Qualitätsschadens nach Art und Umfang, unter genauester Angabe der betreffenden eventuell ausgegebenen warehouse-receipts, die Einlagerer aufzählen, die nach obiger Vorschrift den Schaden zu tragen haben. Dabei soll der Lagerhausbesitzer, wie ausdrücklich hervorgehoben wird, sorgsam darauf achten, daß das tatsächlich verdorbene Getreidequantum und das durch die Bekanntmachung auf dem Markte diskreditierte möglichst genau einander entsprechen. Vom Augenblick der Wahrnehmung der nicht mehr zu beseitigenden Qualitätsschädigung an ist der Lagerhausbesitzer ferner verpflichtet, das erhitzte Getreide von allem anderen streng abgesondert zu halten und, um den Silo möglichst bald von diesem gefahrvollen Inhalt zu befreien, ist er beispielsweise in New York ermächtigt, vom zweiten Tage von der Bekanntmachung an ein höheres

Lagergeld den durch den obigen Rechtssatz bestimmten Abnehmern des verdorbenen Getreides zu berechnen. Die Gesetze von Illinois und von Minnesota berechtigen ihn ferner, nach Ablauf von zwei Monaten seit der Bekanntmachung durch Selbsthilfeverkauf sich von dem verdorbenen Getreide zu befreien.

Alle diese Bestimmungen über die Behandlung verdorbenen Getreides haben mehr theoretisches Interesse, als praktische Bedeutung. Denn jede Elevatorgesellschaft hütet sich sorgsam davor, daß von ihr öffentlich bekannt gemacht werde, daß in ihren Siloschächten Getreide verdorben ist; sie fürchtet dadurch ihre Kundschaft verringern und ihren Kredit schmälern zu können. Sie zieht daher regelmäßig den eigenen begrenzten und übersehbaren Verlust, der durch den Ersatz des verdorbenen Getreides durch gesundes entsteht, dem unberechenbaren Risiko, welches das öffentliche Eingeständnis des Verderbens von Lagerwaren mit sich bringt, vor. So ist beispielsweise von den beiden Gesellschaften in Duluth — Lake Superior Elevator Co. und Union Improvement and Elevator Co. — bekannt geworden, daß sie 1886, statt die soeben dargelegten Bestimmungen zu benutzen, es vorgezogen haben, für nicht weniger als 259 000 Bushels Weizen, die in ihren Siloschächten verdorben waren, heimlich auf eigene Kosten Ersatz herbeizuschaffen.

Von dieser soeben betrachteten allgemeinen Regelung der Schadensverteilung im Falle einer Getreideerhitzung existiert nun, wie gesagt, eine Ausnahme und zwar, so viel ich sehen kann, nur an der New Yorker Produktenbörse. Diese Ausnahme ist im alleinigen Interesse des Terminhandels gemacht worden. Ausschließlich für Termingetreide — als solches funktionieren in New York No. 2 Red Winter, No. 1 Northern Spring und No. 1 Hard Spring Wheat — ist nämlich das oben entwickelte Prinzip der Risikogemeinschaft sämtlicher gleichzeitiger Einlagerer von Termingetreide in eigenartigen Modifikationen auch für den Fall der Erhitzung anerkannt worden. Es ist bestimmt, daß wenn Termingetreide als verdorben bekannt gemacht wird, der entstandene Schaden durch die Börsenkommission für den Getreidehandel alsbald so genau wie möglich abgeschätzt und alsdann das verdorbene Getreide verkauft und statt seiner ein gleicher Betrag von Terminqualität angekauft werden soll; die genannte Kommission ist dann ferner ermächtigt, zur Deckung dieses Schadens von allen Einlagerern von Termingetreide, das also keineswegs ein einheitliches Vermengungsquantum ist, sondern nach den oben angegebenen drei Graden stets gesondert gehalten werden muß, eine Umlage von 20 Cents pro 1000 Bushels zu erheben; diese Erhebung ist aber an die wichtige Voraussetzung geknüpft, daß im sogenannten „Gradet Grain Fund“

nicht ein den Schaden deckender Betrag enthalten ist. Dieser Fonds ist ein Ableger des sogenannten „Grain Inspection Fund", der in New York zugleich mit der Übernahme der Getreideinspektion auf die Börse eingerichtet worden ist und in den die auf rund 100 000 Dollar jährlich sich belaufenden Getreideinspektionsgebühren und auch die Abgaben fließen, welche gezahlt werden müssen, wenn wegen der Gradierung eines Getreideinspektors an die Börsenkommission für den Getreidehandel ohne Erfolg appelliert ist (ändert die Kommission die erste Gradierung, so sind keine Gebühren zu entrichten). Aus diesem Inspektionsfonds werden in erster Linie die Kosten der Getreideinspektion bestritten; zweitens dient er zu etwaigen Schadensersatzzahlungen, die aus einer durch die Appellationsinstanz als falsch anerkannten Gradierung dem Besitzer des falsch gradierten Getreides erwachsen sind; drittens ist von ihm in den achtziger Jahren der genannte „Gradet Grain Fund" abgezweigt worden mit der besonderen Aufgabe der Ausgleichung eines durch Getreideerhitzung entstandenen Schadens. Bei Bemessung dieses Fonds auf die niedrige Summe von 1000 Dollar zeigt, daß auch hier in New York solche öffentlich eingestandene Qualitätsschädigungen selten und geringfügig sind.

13. Die Regularitätserklärung und ihre wirtschaftliche Bedeutung.

Auf diesem so in seiner Eigenart skizzierten, juristisch bisher wenig durchgebildeten und noch in der Entwicklung begriffenen Rechtsinstitut des Vermengungsdepots beruht das warehouse-receipt; es teilt daher seine geschilderten rechtlichen Besonderheiten. Das warehouse-receipt bedarf aber, hinausgehend über den erörterten dinglichen Schutz, der ein festes Band zwischen dem Einlagerer und seiner Ware knüpft, noch weiterer schützender Maßnahmen, die den Lagerschein mit der Ware unlöslich verbinden. Denn soll ein solches Papier im Handel die Ware ganz vertreten, so sind die schärfsten zivil- und strafrechtlichen Kautelen dafür zu schaffen, daß eine Lagerhausverwaltung ein warehouse-receipt nur ausstellt, wenn sie im Besitze des Lagergutes, über das er lautet, ist und daß sie so lange im Besitze desselben bleibt, als noch ein warehouse-receipt über dasselbe Gut im Umlauf ist. Dieser Schutz ist in Amerika gewonnen durch die Ausbildung der sogenannten Regularität der Lagerhäuser und Lagerscheine und durch die Einrichtung der Registrierung der Lagerscheine.

Was zunächst die „Regularität" anlangt, so ist sie gewissermaßen der Ausdruck der rechtlichen Anerkennung eines zuverlässigen und geordneten Lagerhausbetriebes durch die Börse. Die große Tragweite

dieser Anerkennung besteht darin, daß nur Lagerscheine solcher Lagerhäuser, die zu „regulären“ erklärt sind, als warrantmäßige Traditionspapiere der geschilderten Art auf der Börse angesehen und insbesondere als „lieferbar“ im Terminmarkt zugelassen sind. Wie die Börse diesen Charakter der Regularität verleiht, so setzt sie natürlich auch die Bedingungen seiner Verleihung und Entziehung fest. Damit gewinnt sie ein empfindliches Strafmittel für jede die Zuverlässigkeit des Geschäftsbetriebs beeinträchtigende Handlung des Lagerhausbesitzers; damit ist aber die Regularität weiter zum allgemeinen Machtmittel der Börse geworden, um die Elevatorgesellschaften unter ihren Einfluß und ihre Botmäßigkeit zu bringen.

Dieses Machtmittel hat sich nun, je nach der Stellung der großen Lagerhausgesellschaften, in den verschiedenen Teilen der Vereinigten Staaten von verschiedener Bedeutung und verschiedener Wirksamkeit gezeigt. Es hat der Börse den maßgebenden Einfluß, gewahrt überall da, wo — ich möchte sagen — das Gesicht der Börse durch den Exporthandel nach Osten gerichtet ist, dagegen beginnt es zu versagen in den „primary markets“, wo die Börse gewissermaßen ihr Gesicht nach Westen, ihr Hauptinteresse den Produzenten zuwendet. Dieser Unterschied hängt mit der geschilderten Monopolisierungsbewegung des Zwischenhandels durch die Elevatorgesellschaften des Westens und insbesondere Nordwestens zusammen. Wie diese die Machtstellung der Elevatoren hebt, so drückt sie die Bedeutung der Börse im Effektivgeschäfte herab, denn im letzten Grunde ist sie selbst nichts anderes als ein neuer Versuch der Organisation des Zwischenhandels auf rein privatwirtschaftlicher Basis, wie die Börse im Effektivgeschäft einen solchen Versuch in mehr gemeinwirtschaftlichem Sinne darstellt. So stehen im Westen Börse und Elevator als mächtige Konkurrenten sich gegenüber, während im Osten ihr Verhältnis eher als Bundesgenossenschaft, zum Teil gewissermaßen in der festen Form einer Personalunion charakterisiert werden könnte.

Dieser Unterschied bringt es mit sich, daß in New York beispielsweise die Voraussetzungen der Regularitätserklärung eines Lagerhausbetriebes weder scharf sind, noch zeitlich oft abgeändert werden und daß die Elevatoren bereitwilligst der gelinden Börsensuprematie sich unterwerfen. Nach den Bestimmungen der dortigen Produktenbörse wird nur als Bedingung der Regularität verlangt, was jede Gesellschaft schon im eigenen Geschäftsinteresse erstrebt und durchführt, nämlich erstens Lagerung des Getreides in loser Schüttung, zweitens Vermengung von Getreide verschiedener Eigentümer und gleicher Qualität, drittens Ausrüstung mit den üblichen technischen Vorrichtungen eines amerikanischen Silos, insbesondere mit Paternosterwerk und Reinigungsmaschinen,

viertens endlich Zugänglichkeit für Ozeanfahrer. Besondere Unregelmäßigkeiten im Geschäftsbetriebe würden außerdem natürlich die Entziehung der Regularitätsqualität zur Folge haben.

Ganz anders in Chicago. In Chicago ist die Regularität zum Kampfmittel gegen die Elevatoren geworden; daher fehlt sowohl Milde als Gleichmäßigkeit in ihrer Handhabung und Reglementierung. Im Kampf ums Dasein glaubte die Börse durch dieses Mittel die Elevatorgesellschaften, deren mehr und mehr überwiegender Einfluß insbesondere im Zusammenhang mit der Getreidepreisbildung, wie wir bei ihrer Besprechung noch sehen werden, sich immer fühlbarer geltend machte, aus der Position eines Rivalen von wachsender Gefährlichkeit in die eines dienenden Unterorgans wieder zurückdrängen zu können. Es ward nämlich am Chicagoer Board of Trade am 4. Juni 1894 mit 698 gegen 499 Stimmen — die Minorität bildeten natürlich die Elevatorleute, die alle auch Börsenmitglieder sind, und ihr Anhang — der Beschluß gefaßt, daß vom 1. Juli 1894 ab allen Elevatoren, die ihrerseits trotz des alten gesetzlichen Verbots Getreidehandel treiben, die börsenrechtliche Qualität der Regularität entzogen werden solle. Der Versuch war mehr unvorsichtig, als kühn. Mit von der Börsenpartei nicht erwartetem Gleichmut nahmen die Elevatorleute den hingeworfenen Fehdehandschuh auf. Sie weigerten sich sämtlich, dem Börsenbeschlusse zu entsprechen und wurden daher sämtlich, wie angedroht, vom 1. Juli ab der Eigenschaft der Regularität entkleidet. Für die Chicagoer Börse gab es also hinfort keine warehouse-receipts mehr; es fragte sich nur, wer dadurch mehr geschädigt würde, die Börse oder die Elevatorgesellschaften. Beide konnten auf die Dauer nicht ohne einander auskommen; beide planten daher zunächst Abhilfe durch Selbsthilfe. Die Elevatorleute erklärten, ihrerseits eine Konkurrenzbörse unter dem Namen „corn exchange“ ins Leben rufen zu wollen, die Börsenleute versuchten zunächst bereits bestehende Elevatoren aufzukaufen und, als das nicht glückte, traten sie in Verhandlungen mit einer östlichen Kapitalistengruppe, die sich erbot, in South Chicago, der neu heranwachsenden Hafenvorstadt der jungen Riesenstadt, nach einem insbesondere in Toledo erfolgreich erprobten neuen technischen System Stahllagerhäuser für 10 000 000 Bushels zu erbauen, wenn die Börse ihrerseits sich verpflichten wolle, nur Lagerhäuser dieser neuen Gesellschaft anzuerkennen. Dieser letzte Plan verlief jedoch im Sande; ob die Offerte zurückgezogen ist oder nur zum Schein gemacht war, ob die auf beiden Seiten gestellten und geforderten Bedingungen und die verlangten und angebotenen Garantien nicht in Einklang zu bringen waren, ob die Börse eingesehen hat, daß sie durch einen solchen Pakt ihre Selbständigkeit und frühere Machtstellung nicht zurück-

gewinnen könne, habe ich nicht erfahren können. Jedenfalls kapitulierte die Börse, indem sie bereits am 24. Juli 1894 sieben Elevatoren wieder für regulär erklärte, ohne daß diese der gestellten Forderung entsprochen, ja ohne daß sie auch nur die Regularitätserklärung nachgesucht hatten. Am 13. August 1894 kam der Streit dann auch zu einem vorläufigen formellen Abschluß in einem sogenannten Kompromiß, das in Wahrheit als eine volle Waffenstreckung der Börsenpartei sich darstellt.

Vom neutralen Standpunkt aus konnte dieser Ausgang kaum zweifelhaft erscheinen. Denn die Streitkräfte beider Parteien sind durchaus ungleich. Die Börsenpartei besteht in ihrem Kerne aus Maklern und Kommissionären, ohne großes Kapital, darauf angewiesen, die Effektivvorräte an Getreide in den Lagerräumen der Elevatorgesellschaftsn unterzubringen. Die Elevatorleute sind außer Getreidehändlern, außer Börsenmitgliedern zugleich Besitzer der Getreidespeicher, in denen sie nicht nur ihre eigenen Vorräte einlagern, sondern auch die Vorräte ihrer nicht mit Lagerräumen ausgestatteten Konkurrenten eingelagert und damit kontrollelos, gewissermaßen auf Gnade und Ungnade ausgeliefert erhalten; sie sind im Besitze ungeheurer Kapitalien, stehen in engster Beziehung zu den Eisenbahnen und großen Schifffahrtsgesellschaften auf den Seen; sie haben auch den Farmern gegenüber eine Position errungen, aus der sie nicht mehr, wenigstens nicht durch Konkurrenten, zu verdrängen sind. Ihnen das Gewerbe zu legen, muß völlig aussichtslos erscheinen, zumal da sie das volle Bewußtsein ihrer überlegenen Position haben. Diesen Elevatorleuten war wohl die Gründung einer mächtigen Konkurrenzbörse, wozu nicht einmal ein sehr großer Kapitalaufwand nötig war, zuzutrauen; der Plan der Börsenpartei, sich neue gefügige Lagerhäuser zu beschaffen, war dagegen von vornherein aussichtslos; er erforderte zur Verwirklichung ein ungeheures Kapital und bot doch schließlich angesichts der mächtigen, vorzüglich organisierten Gegnerschaft, angesichts ihrer festen Geschäftsbeziehungen zu den Produzenten, angesichts der nicht zu vermeidenden Abhängigkeit von Eisenbahnen und Dampfergesellschaften sehr geringe Aussichten auf dauernden Erfolg.

Der Streit ist mit dem Kompromiß vom 13. August 1894 natürlich nicht aus der Welt geschafft worden. Er ist einstweilen nur verlegt auf das Gebiet der Gesetzgebung. Am 8. Februar 1895 wurde im Senate des Staates Illinois der Entwurf eines Gesetzes eingebracht, das nachdrücklichst den Elevatorleuten jeden direkten und indirekten Getreidehandel untersagte. Aber auch auf diesem Boden bewies sich die Überlegenheit der Elevatorpartei. Der Entwurf wurde der Justizkommission des Senates überwiesen und verließ diese und wurde im

Senate angenommen in einer Fassung, die den Elevatorleuten selbständige Getreidegeschäfte ausdrücklichst gestattete, statt sie zu verbieten. Wieder und wieder wird der Streit entbrennen und unablässig wirkt im Stillen der Gegensatz fort. Wie es sich weiter entwickeln wird, läßt sich noch nicht mit Bestimmtheit voraussehen, doch dürfte der bisherige Ausgang präjudiziell sein, obwohl die früher erwähnten Schwierigkeiten Chicagos, seine Stellung als dominierenden Getreideumschlagsplatz des Westens zu behaupten, die Elevatorpartei etwas zu schwächen geeignet scheinen.

14. Die Registrierung der warehouse-receipts.

Während die Regularitätserklärung über ihre ursprüngliche Bestimmung hinaus teilweise zu einem eigenartigen Kampfmittel im heißen Streit um die wirtschaftliche Existenz geworden ist, hat die Einrichtung der Registrierung der Lagerscheine sich den Charakter einer Maßregel zur Begründung und Stärkung der juristischen Qualität des Traditionspapiers im amerikanischen warehouse-receipt streng bewahrt.

Diese Lagerscheinregistrierung ist dort, wo Börseninspektion besteht, wie beispielsweise in New York, eine Börseneinrichtung, dort wo das Gradierungswesen, wie in Chicago, verstaatlicht ist, ebenfalls Staatsinstitution. Beiderseits besteht sie wesentlich im folgenden.

Der Registrierungsbeamte (Registrar) führt für jeden Elevator, dem die Regularitätsqualität beigelegt ist, ein besonderes Buch, registration book genannt, in das alle warehouse-receipts bei Ausstellung und Einziehung vermerkt werden müssen, wenn sie auf der Börse anerkannt werden sollen. Eingetragen in dieses Buch werden sie nur, wenn der Registrar in jedem einzelnen Fall von der Rechtmäßigkeit der Ausstellung sich überzeugt hat; darüber sich aber eine zutreffende Überzeugung zu bilden, befähigt ihn ein wohl ausgebildetes System von Berichterstattungen. Alle einzelnen Getreideinspektoren, die natürlich bei den verschiedenen Elevatoren vorzugsweise stationiert sind, sind nämlich unter ihrem Amtseid verpflichtet, jeden Morgen früh über das von ihnen am Tage zuvor inspizierte Getreide, das in die Elevatoren eingelagert oder aus ihnen fortgeschafft ist, nach Menge und Qualitätsgrad, sowie unter Angabe der Zahl und Signatur der Eisenbahnwaggons, Kanalboote oder Seeschiffe, einen genauen Bericht dem Zentralbureau einzusenden. Diese Berichte unterrichten also genau über die Eingänge und Abgänge an Getreide, sowie über die am Schluß des voraufgehenden Tags in allen regulären Lagerhäusern der Stadt vorhanden gewesenen Getreidevorräte; sie werden schnell zusammengestellt, so daß sie am

selben Tage auf der Börse zu Beginn der Börsenzeit schon aushängen; wichtiger ist, daß diese Berichte die Grundlage für eine wirksame Kontrolle der warehouse-receipts bieten.

Diese warehouse-receipts werden von jedem einzelnen Elevator vorschriftsmäßig unter fortlaufender Nummernfolge ausgestellt; unter einer Nummer darf natürlich nur ein Lagerschein ausgegeben werden, es müßten denn Duplikate oder Teilscheine sein, die ausdrücklich als solche zu bezeichnen sind. Es muß ferner das Datum jedes Lagerscheins mit dem Datum des Getreideempfangs im Lagerhause korrespondieren, und die Angabe über Gewicht und Qualität des Getreides, über das der Lagerschein lautet, muß noch ergänzt sein durch die Bezeichnung der Eisenbahnwaggons oder des Schiffes, von denen das Getreide abgeladen ist. Der ausdrücklichen Empfangserklärung über das verbriefte Getreidequantum muß endlich das Versprechen gegenüberstehen, Getreide von gleicher Quantität und Qualität dem Empfänger des Lagerscheins oder dem Indossataren desselben gegen Rückgabe des Scheins und Zahlung der Lagerspesen auszuliefern.

Der Registrar, dem jeder Lagerschein, der in den börsenmäßigen Handel übergehen soll, zur Beglaubigung vorgelegt wird, prüft nun, ob diese Vorschriften erfüllt sind und vergleicht genau die Angaben jedes einzelnen Lagerscheins mit den eingesandten Berichten der Inspektoren. Sind alle Formvorschriften erfüllt, steht insbesondere auch die Regularität der ausstellenden Lagerhausverwaltung außer Frage und ergibt ferner der Vergleich mit den Inspektionsberichten, daß das Getreide, über das der Lagerschein lautet, tatsächlich in den Elevator aufgenommen ist und daß die beiderseitigen Angaben über Gewicht und Qualität, Waggonsignatur und Empfangszeit übereinstimmen, so stempelt er den betreffenden Lagerschein ab, versieht ihn mit seiner datierten Unterschrift und trägt ihn in das Registrationsbuch ein.

Ebenso wichtig wie die rechtzeitige und ordnungsmäßige Eintragung eines neu ausgestellten Lagerscheins ist die Löschung eines Lagerscheins nach erfolgter Ablieferung des Getreides, über das er lautet. Um sie durchzusetzen, ist es eingeführt worden, daß ein Lagerschein erst als ungültig angesehen wird, wenn er mit dem Ungültigkeitsvermerk des Registrars („cancelled“) versehen ist. Der Registrar erhält daher vorschriftsmäßig jeden Morgen von den einzelnen Lagerhausverwaltungen eine Liste sämtlicher am Tage zuvor unter gleichzeitiger entsprechender Getreideablieferung eingezogener Lagerscheine. der die einzelnen Lagerscheine selbst beigefügt sind. Er vergleicht auch hier wiederum die Angaben der Lagerhausverwaltungen mit den Berichten der Inspektoren über die Getreideablieferungen und, wenn alles stimmt, versieht er die betreffenden Scheine mit dem Ungültig-

keitsvermerk und löscht gleichzeitig die betreffende Eintragung im Registrationsbuch.

Durch diese einfache Einrichtung der Registrierung ist für die warehouse-receipts ungefähr das Gleiche erreicht, wie für die Schecks durch die sog. „Zertifikation", d. h. das Anerkenntnis des im Scheck Bezogenen, daß das von ihm verwaltete Guthaben des Scheckausstellers die Schecksumme deckt. Durch die Registrierung in ihrer Verbindung mit der Regularitätserklärung ist dem amerikanischen Lagerscheine die Rechtseigenschaft des Traditionspapiers voll gesichert, das Band zwischen Schein und Ware fest verknüpft worden. Ein registriertes warehouse-receipt eines regulären Lagerhausbetriebs steht wirklich der Ware selbst völlig gleich. So ist es denn auch ausdrücklich allgemein als „good delivery" anerkannt und im Terminmarkte gar ausschließlich zum „legal tender" erklärt, d. h. allein als lieferbar zugelassen worden. Ebenso bei der Verpfändung. Stets ist es möglich, ein warehouse-receipt der geschilderten Art in Höhe von 90 % des Marktwerts des vom Lagerschein repräsentierten Getreides zu lombardieren, und von den Bankiers wird versichert, daß in Zeiten niedriger Getreidepreise und geringer Fluktuationen sogar bis zu 95 % des Marktwerts heraufgegangen wird. Allerdings behält sich der Bankier stets das Recht vor, im Falle einer für ihn ungünstigen Preisänderung weitere Sicherheiten in der Höhe dieser Preisänderung zu verlangen und das warehouse-receipt zu verkaufen, wenn der Preis bis zur Grenze seiner Deckung herabsinkt, ohne daß weitere Sicherheiten gestellt sind.

Diese Registrierung hat neben ihrer rechtlichen Bedeutung noch eine statistische gewonnen. Sie bietet ja eine vortreffliche Grundlage für eine fortlaufende Vorratsstatistik, und eine solche ist auch auf ihr aufgebaut worden und ihr Ergebnis ist das, was man den „visible supply" nennt.

Unter dem „visible supply" versteht man das Getreidequantum, das in regulären öffentlichen Elevatoren in den wichtigsten Getreideplätzen von den Vereinigten Staaten und von Kanada eingelagert ist. Kalifornien, in dem, wie erwähnt wurde, Lagerhäuser so gut wie gar nicht existieren, wird von dieser Statistik nicht mit umfaßt. Dagegen wird der Lagerhausvorrat noch ergänzt durch das Getreidequantum, das auf den Großen Seen und auf dem Eriekanal schwimmt und deren Zahlen leicht zu erhalten sind. Man nimmt an, daß die so ermittelten Ziffern den Getreidevorrat im allgemeinen darstellen, über den noch nicht definitiv verfügt ist und der jederzeit zur Preisbeeinflussung oder zur Stillung eines unerwarteten Bedürfnisses auf den Markt geworfen werden kann.

Aus dieser allgemeinen Charakterisierung geht im Zusammenhang mit den bisherigen Darlegungen bereits hervor, daß die wöchentliche

Statistik dieses „sichtbaren Vorrats", auf deren Ergebnisse und Schwankungen vielfach, insbesondere in Deutschland, auch an der Börse, so großes Gewicht gelegt wird, keineswegs lückenlos, stabil, unbeeinflußbar ist. Zunächst erstreckt sie sich nur auf die wichtigsten Getreideplätze auf kleine Städte, auf das Land und die zahllosen Landelevatoren überhaupt nicht. Aber auch in diesen zur Notierung kommenden Getreideplätzen wird nicht alles eingelagerte Getreide statistisch erfaßt, sondern nur das in regulären Elevatoren befindliche. Alles Getreide, das in privaten, nichtregulären Lagerhäusern liegt und allerdings einer zuverlässigen statistischen Erfassung schwer zugänglich ist, erscheint nicht im „visible supply". Das ist aber ein nicht unerhebliches Quantum, das, obwohl es „invisible" bleibt, doch ebenso leicht, wie das in regulären Elevatoren eingelagerte Getreide, auf den Markt geworfen werden kann; wie bereits angeführt wurde, wird der Gesamtfassungsraum dieser privaten Elevatoren in den zwölf wichtigsten Getreideplätzen der Vereinigten Staaten auf 21575000 Bushels angegeben. Diese schwer zu vermeidende Ausscheidung ist aber darum noch besonders bedenklich, weil, wie ebenfalls bereits erwähnt ist, die Grenzlinie zwischen privaten und öffentlichen Elevatoren flüssig ist und tatsächlich insbesondere im Nordwesten häufig Lagerhäuser aus der einen Kategorie in die andere für kürzere oder längere Zeit übergehen. Dadurch ist sogar, zumal private und öffentliche Lagerhäuser sehr oft unter einer Verwaltung stehen, die Möglichkeit einer gewissen willkürlichen Beeinflussung der Ziffern des „visible supply" gegeben; eine solche Beeinflussung soll, Handelsblättern zufolge, beispielsweise im Herbste 1890 tatsächlich stattgefunden haben.

Aber auch die Vorratsermittlung in den regulären Elevatoren ist nicht ganz einwandsfrei. Sie fußt überall auf der Registrierung, die ihre rechtliche Funktion durchaus erfüllt; an Orten aber, die nicht „primary markets" sind und die nicht eine Börse mit einigermaßen selbständigem Getreideterminmarkt haben, fällt diese rechtliche Funktion der Registrierung fast völlig fort, und darunter leidet die Zuverlässigkeit der ganzen Institution natürlich sehr. Außerdem existiert eine staatliche Registrierung nur vereinzelt und nur die Gesetze von Illinois, Minnesota und Missouri verpflichten die Besitzer öffentlicher Lagerhäuser unter Strafandrohung zu wahrheitsgetreuen Wochenberichten; in der großen Mehrzahl der Fälle, in denen Börsenregistrierung und kein gesetzlicher Berichtszwang besteht, liegen keine Garantien vor daß nicht das Börseninteresse die Wahrheitsliebe beeinträchtigt.

Ferner ist noch auf eine weitere Lücke dieser Statistik aufmerksam zu machen. Von den in Bewegung befindlichen Getreidemengen werden nämlich nur diejenigen erfaßt, welche zu Wasser, nicht auch

die, welche auf der Eisenbahn transportiert werden. Also auch hier bleibt ein Vorrat „invisible", obwohl er auch alsbald auf dem Markt, erscheinen kann. Diese Lücke ist jedoch, insbesondere wegen der Kürze des Eisenbahntransports, nicht sehr erheblich und wegen der Winterruhe der Binnenschiffahrt zeitlich in ihrer Bedeutung schwankend.

Endlich noch ein prinzipieller Einwand. Die Ziffern des „visible supply" werden allgemein ohne weiteres mit dem Getreidequantum identifiziert, das noch Abnehmer sucht; der gesamte „sichtbare Vorrat" wird, wie der Deutschamerikaner sich ausdrückt, für „cash"-Angebot gehalten. Das ist irrig. Die Hauptbedeutung jedes Warrantsystems besteht ja darin, daß es Eigentumswechsel ohne Ortswechsel ermöglicht oder doch erleichtert; Getreide, das bereits in feste Konsumentenhände übergegangen ist, verbleibt daher in sehr vielen Fällen im Elevator; es scheidet aus dem eigentlichen Effektivangebot an Getreide aus, nicht aber aus dem „visible supply"; aus Spekulationsrücksichten kann es allerdings stets leicht wieder auf den Markt gebracht werden. Prinzipiell muß daher gesagt werden, daß bei einem ausgebildetem Lagerhaus- und Warrantwesen der bloße Umstand der Einlagerung kein Kriterium für das Effektivangebot abgibt. Da trotzdem der „visible supply" ungeschmälert mit dem verfügbaren, Absatz suchenden Vorrat allgemein identifiziert wird, so könnte hierin vielleicht ein gewisses Baissemoment erblickt werden. Das ist der kleine wahre Kern an der Ansicht, daß durch das „Sichtbarwerden" der Vorräte ein „Scheinangebot" entstände, „dessen Verhältnis zum wirklichen Angebot und zur Konsumtion sich der Beurteilung völlig entziehe". Darauf ist aber auch die bisweilen agrarischerseits gehegte Befürchtung vor dem „Sichtbarwerden" der Vorräte zu reduzieren, denn im übrigen trägt jede Vorratsstatistik dazu bei, ein wichtiges Moment der rationellen Preisbildung dem subjektiven Ermessen mehr zu entrücken, der Schätzung jedenfalls festere Anhaltspunkte zu bieten und damit der Preisbildung mehr Besonnenheit und Ruhe zu verleihen.

Doch der Mängel einer jeden solchen Statistik muß man sich bewußt werden. Sie scheinen mir beim „visible supply" oft, insbesondere in Deutschland, unterschätzt zu sein. In Amerika hat man bereits vor Jahren die Mängel dieser statistischen Zusammenstellungen zu empfinden begonnen und nach Reform gerufen, und in der Praxis haben neuerdings private Zusammenstellungen, insbesondere die sehr umfassenden Zusammenstellungen Bradstreets, die eine Nachprüfung noch weniger gestatten, aber getragen werden durch den guten Ruf der Unternehmer, die Zahlen des „visible supply" zurückgedrängt.

15. Das Einschein- und Zweischeinsystem.

Die angedeuteten Funktionen des warehouse-receipt in Warenumsatz und Warenverpfändung bedeuten für den Waren- und insbesondere Getreidehandel juristisch nichts wesentlich Neues. Das warehouse-receipt beseitigt nur für Geschäfte, die auch ohne Lagerschein rechtlich mit der Ware möglich wären, Erschwerungen finanzieller, wirtschaftlicher und technischer Art. Man kann die Ware leichter verpfänden und bequemer veräußern; nach wie vor legt aber die Verpfändung die Ware fest und hindert damit den Verkauf, so daß der Wareneigentümer nicht jede sich bietende günstige Konjunktur benutzen kann. Die beim Immobiliarkredit durch die bekannte Organisation längst geschaffene Möglichkeit, für das Beleihungsobjekt unter gründlichster Sicherung des Gläubigers volle Beleihungsfähigkeit zu schaffen, ohne die juristische Beweglichkeit desselben zu beeinträchtigen — sie wird auf dem Gebiete des Mobiliarkredits durch ein nur einen Lagerschein kennendes Warrantsystem, wie das amerikanische, nicht geschaffen.

Das geschieht erst durch das Zweischeinsystem. Erst durch diese Zerlegung in Besitz- und Pfandschein wird der Lagerschein gleichzeitig dem Warenumsatz und Warenkredit dienstbar gemacht. Erst jetzt hindert die Dauer des Kreditgeschäfts nicht die Warenübereignung. Damit ist auch juristisch eine neue Möglichkeit geschaffen worden.

Dieses Zweischeinsystem ist in Frankreich ausgebildet worden und von dort, mit einzelnen Änderungen im juristischen Detail, insbesondere in Belgien, Italien, Portugal, Ungarn, Bremen, Basel, Solothurn, Rußland, Österreich, Argentinien und Mexiko, rezipiert worden. Die Gruppe des englischen Rechts: Großbritannien[1] und die Vereinigten Staaten, sowie Holland und das hier nicht in Betracht kommende Spanien stehen abseits. Woher kommt das? Warum hat insbesondere der Handelsstand Amerikas, der doch fast völlige Freiheit besitzt, jedes einzelne Glied der Handelsorganisation möglichst seinem Interesse gemäß auszugestalten, der sich so scharfblickend für seinen Vorteil und so bereit zur Wahrnehmung desselben zeigt, der schließlich sonst eine gewisse Vorliebe für möglichste Mobilisierung aller Werte verrät — warum begnügt er sich mit dem Einscheinsystem? warum hat er nicht das warehouse-receipt zu einem Zweischeinsystem fortgebildet?

Schwer läßt sich hierauf eine ganz befriedigende Antwort geben und es muß bei der Hervorhebung weniger Gesichtspunkte sein Bewenden haben.

[1] In England kommt neben dem Einscheinsystem in mehr untergeordneter Bedeutung auch ein Zweischeinsystem vor.

Da das amerikanische Rechtssystem ganz aus dem Boden des englischen common law erwachsen ist, so drängt sich zunächst die Frage auf, wie sich das Vorherrschen des Einscheinsystems in England erklärt. Die Eigentümlichkeit Englands (die der andere europäische Staat, der ein ausgebildetes Einscheinsystem besitzt, Holland, für das Lagerscheinwesen mit ihm teilt), bis auf geringe Ausnahmen kein kodifiziertes Handelsrecht, sondern fast ausschließlich ein Handelsgewohnheitsrecht zu besitzen, erscheint mir die Antwort auf diese Frage zu enthalten. Ein kodifiziertes Recht wird vom Staate geschaffen, einer neutralen Instanz, deren Aufgabe es ist, die Interessen aller seiner Angehörigen gleichmäßig zu vertreten; die Interessenten selbst, und zwar innerhalb des Interessentenkreises die Mächtigsten, gestalten die Handelssitte und mit ihr das Handelsgewohnheitsrecht. Diese mächtigsten Interessenten sind die kapitalstarken Großhändler, die, wie die ganze englische Handelsgeschichte beweist, ängstlich darauf bedacht sind, die Konkurrenz kapitalarmer Kräfte hintenan zu halten. Sie genießen einen hohen Personalkredit, so daß sie kein Bedürfnis nach Erschließung neuer Kreditquellen, insbesondere nach Förderung des Warenkredits haben. Ihr Interesse geht deshalb dahin, einerseits der aristokratischen Kreditform des Personalkredits nicht ihre dominierende Stellung durch Kräftigung oder Erleichterung des Warenkredits zu schmälern, andererseits beim Warenumsatz sich im ausgiebigsten Maße gegen Verlust zu sichern. Solches Bedürfnis nach Sicherung tritt beim Warenumsatz für den Verkäufer insbesondere für den Zeitraum ein, der zwischen Übergang der Ware auf den Käufer und Zahlung des Kaufpreises liegt, in dem der Verkäufer als Kreditgeber fungiert. Also den kapitalstarken Kreditgeber zu sichern, nicht — wie das eigentliche Zweischeinsystem bezweckt — den kapitalbedürftigen Kreditnehmer zu fördern, ist hier das natürliche Bestreben. Neben Erleichterung der Zirkulation ist denn auch Sicherung für den Kreditverkauf die deutliche Signatur des englischen Warrantsystems mit seiner Zerlegung des Lagerscheins in den eigentlichen Warrant, der bis zur Zahlung des Restkaufgelds als eine Art eventuellen Eigentumsvorbehaltes in den Händen des Verkäufers verbleibt, und in den provisorischen Warrant mit beschränkter Gültigkeitsdauer — weightnote — den der Käufer gegen eine obligatorische Auszahlung alsbald ausgehändigt erhält, mit der scharfen Fixierung des Zahlungstermins für das Restkaufgeld im sogenannten Prompt und den eigenartigen Rechtswirkungen des letzten usf.

Da nun, wie gesagt, das amerikanische Rechtssystem ein Ableger des englichen common law ist, so ist es begreiflich, daß auch das amerikanische Warrantwesen, so eigenartig es sich auch im Detail

entwickeln sollte, zunächst vom großkapitalistischen Geiste des englischen Rechtes beherrscht wurde und am Einscheinsystem festhielt; und dieser Einfluß scheint mir maßgebend geblieben zu sein, obwohl das amerikanische Recht die einseitige Funktion als Sicherungsmittel für den Kreditkauf und alle dadurch bedingten rechtlichen Eigentümlichkeiten, wie weightnote und prompt, fallen ließ und obwohl es ganz andere Aufgaben in dem erst sich entwickelnden Wirtschaftsleben des von Jugendkraft strotzenden Amerikas, als unter den gefestigten Verhältnissen des konservativen Englands, zu erfüllen hatte.

Ein Übergang zum Zweischeinsystem nach französischem Muster würde daher nur begreiflich und möglich gewesen sein, wenn ein starkes Bedürfnis nach weiterer Warenmobilisierung sich geltend gemacht hätte. Ein solches Bedürfnis konnte aber aus mehrfachen Gründen mit Lebhaftigkeit nicht hervortreten. Erstens befriedigte die Durchführung des Fungilibitätsprinzips das Streben nach Warenmobilisierung in ausgedehntem Maße. Andererseits drängte umgekehrt das Bestreben aller Lagerhausverwaltungen, ihr Anlagekapital möglichst auszunutzen, also alle ihre Silos zu füllen und möglichst bis zum Eingang der neuen Ernte gefüllt zu lassen, den Verkaufswunsch und damit den Wunsch nach weiterer Mobilisierung einigermaßen zurück. Endlich sind aber auch für einen wichtigen und ausgedehnten Teil des amerikanischen Getreidehandels, nämlich für den Terminhandel, die Vorteile des Zweischeinsystems gewahrt worden, und zwar durch das Kündigungswesen.

Man sollte meinen, daß dort, wo warrantmäßige Lagerscheine existieren und im Terminhandel als ausschließlich lieferbar gelten, wie es in Amerika der Fall ist, ein besonderes Kündigungswesen nicht nötig ist und daher auch nicht existiert. Denn das Kündigungswesen hat doch eben bei uns den Zweck, durch den Kündigungsschein die Ware zu mobilisieren und so den oft weitläufigen Prozeß der Kontrakterfüllung zu erleichtern, einen Zweck, der durch ein ausgebildetes Lagerscheinwesen mit striktem Traditionspapiercharakter bereits zu einem früheren Zeitpunkte und rationeller erreicht ist. Der Warenmobilisierung können also die amerikanischen Kündigungsscheine — in New York „transferable orders", in Chicago „notices of delivery" genannt — nicht dienen. Die die Ware mobilisierenden warehousereceipts selbst aber werden, wo — wie in Amerika — ein Einscheinsystem existiert, durch jede Verpfändung festgelegt; aus ihr könnten sie nur ausgelöst und zur Lieferung im Terminmarkte benutzt werden, wenn der auf sie erhobene Vorschuß zurückgezahlt würde; eine solche Zurückzahlung würde selbst dann nötig sein, wenn es sich auch nur

um Differenzgeschäfte und nicht um tatsächlichen Warenumsatz handelte. Diese umbequeme Auslösung erspart der amerikanische Kündigungsschein; er mobilisiert wiederum das festgelegte warehouse-receipt, wie das warehouse-receipt die Ware mobilisiert; gleichzeitig wird der eigentliche Lagerschein von der unübersichtlichen Menge von Indossamenten entlastet. Durch den Kündigungsschein wird also für das wichtige Gebiet des Terminhandels die gleichzeitige Benutzung der Ware zum Warenumsatz und zum Warenkredit ermöglicht, volle Beweglichkeit zugleich mit voller Beleihungsfähigkeit erreicht, ein gewissermaßen provisorisches und indirektes Zweischeinsystem geschaffen. Darin wird der Hauptgrund zu erblicken sein, daß Amerika das warehouse-receipt nicht direkt und definitiv zum Zweischeinsystem ausgebildet hat.

16. Die wirtschaftliche Funktion des warehouse-receipts im Getreideeffektivhandel.

Nachdem die Bedeutung des warehouse-receipts im Getreideterminhandel, auf den später noch ausführlich einzugehen ist, kurz skizziert ist, fragt es sich jetzt, welche wirtschaftliche Funktion und Stellung das warehouse-receipt innerhalb des Gesamtmechanismus des amerikanischen Getreideeffektivhandels einnimmt. Ich glaube die Frage nicht besser und anschaulicher beantworten zu können als durch eine etwas weiter ausgreifende Beschreibung, wie das Getreide im Hauptweizengebiet des Nordwestens auf den Markt gebracht wird.

Hier im Sommerweizengebiet ist die Erntezeit sehr kurz. Sie beginnt erst Anfang September und findet ihr natürliches Ende in dem oft von gefürchteten Frühfrosten eingeleiteten scharfen Winter, der dadurch, daß seine Schneemassen die Eisenbahntransporte vielfach hemmen und das Eis die Schiffahrt auf den großen Seen für fast ein halbes Jahr unterbricht, den ganzen Nordwesten für die Dauer der Winterszeit vom Osten verkehrspolitisch so gut wie isoliert. Diese durch die Natur bedingte Kürze der Erntezeit wird noch durch andere Momente gesteigert. Einmal durch die vervollkommnete Erntetechnik: durch die schnell arbeitende moderne Dampfdreschmaschine wird das Getreide in kürzester Zeit ausgedroschen und, da es dem Farmer an Baulichkeiten, an Kenntnis und Geschicklichkeit zur Aufbewahrung und Behandlung seines Getreides fehlt, so wird es sogleich nach dem Ausdrusch zum Landelevator gefahren. Gleichfalls wird der Ernteeingang zeitlich zusammengedrängt durch die Kreditverhältnisse der Farmer: im Augenblick, wo die Ernte einzufließen beginnt, fangen die Beamten und Kaufleute an, die gewährten Vorschüsse und Darlehen, falls diese nicht von vornherein mit Lieferungsverträgen

fest verwoben sind, bei den Produzenten einzutreiben, da sie selbst aller verfügbaren Geldmittel zum Ankauf der Ernte bedürfen; die Farmer beeilen sich deshalb nur umsomehr, ihre Erzeugnisse gegen Bargeld umzusetzen.

Dieser zeitlichen Zusammendrängung des Eingangs einer Weizenernte, die allein in den beiden Dakotas und in Minnesota in dem jährlichen Durchschnitt des Jahrfünfts 1887—1891 über 90 Mill. Bushels betragen hat, muß natürlich auf Seiten des Getreidehandels eine gleichzeitige und gleichstarke Kapitalskonzentration entsprechen. Legen wir auch nur einen Ankaufspreis von 50 Cents pro Bushel — nach den Berichten des Landwirtschaftsamts der Vereinigten Staaten berechnet er sich für Minnesota im jährlichen Durchschnitt der fünf Jahre 1890—1894 auf 64 Cents per Bushel — zugrunde und nehmen wir an, daß nur $^2/_3$ der Ernte auf den Markt gebracht wird, so würde ein flüssiges Kapital von nicht weniger als 30 000 000 Dollar, wozu noch die erheblichen Transportkosten sich gesellen, erforderlich sein, um diese Ernte der drei Staaten auf den Markt zu bringen; diese Summe ist nun zum größten Teil innerhalb der wenigen Wochen der Erntezeit aufzubringen und auszugeben. Sie durch einen beschleunigten Umsatz des Betriebskapitals im faktischen Betrage zu verringern, muß daher das erste kaufmännische Streben sein, und diese Verstärkung des Kapitalumlaufs wird, wie wir sogleich sehen werden, in erster Linie herbeigeführt mittels der warehouse-receipts. Doch ist ihr durch die Kürze der Erntezeit wiederum ein nahes Ziel gesteckt, so daß noch immer nach sachverständiger Schätzung ein gleichzeitiges Barkapital von 7—9 Mill. Dollars aufgebracht werden muß. In den jugendlichen Städten Minneapolis und Duluth-Superior, deren Elevatorgesellschaften dieses ungeheure Geschäft besorgen, ist natürlich trotz ihres großen wirtschaftlichen Aufschwungs ein Kapital in dieser Höhe nicht flüssig zu machen. Es muß daher vom reichen Osten beschafft werden, und das Beschaffungsmittel ist wiederum das warehouse-receipt.

Das eigene Betriebskapital und der Personalkredit der Lagerhausgesellschaft brauchen nur für den Beginn des Ernteankaufs zu reichen, kaum für längere Zeit, als notwendig ist, um das erste durch den country elevator angekaufte Getreide zum terminal elevator zu befördern. Denn später wird jede ankommende Getreidesendung dem Ankauf weiteren Getreides dienstbar gemacht, indem das eingehende Getreide entweder durch sofortigen Wiederverkauf oder durch Lombardierung des über dasselbe ausgestellten Lagerscheins alsbald wieder in Bargeld umgesetzt wird. Und zwar wandern im letzten Falle die Lagerscheine sämtlich nach dem durch Kapitalfülle und niedrigen

Zinsfuß vor dem jungen Westen ausgezeichneten Osten; sie verschwinden in den Portefeuilles der großen Bankiers in New York und Boston, und diese Kreditbeziehungen zum Osten, auf denen heute noch das ganze Weizengeschäft des Nordwestens basiert, sind es vorzugsweise, welche den Elevatorbesitzer die erwähnte Scheu tragen lassen, eine in seinem Lagerhaus eingetretene Qualitätsschädigung des Getreides bekannt werden zu lassen; er trägt lieber den mit einer Verheimlichung und mit persönlichem Ersatz verbundenen pekuniären Verlust, als Gefahr zu laufen, sich den von Osten kommenden Lebensquell abzuschneiden.

Der Geschäftsbetrieb gestaltet sich danach wie folgt: An jedem Abend während der Einkaufszeit wird von der Zentralstelle in Minneapolis oder in Duluth-Superior jedem Landelevator die Summe Geldes übersandt, die zu den Ankäufen am folgenden Tage nötig erscheint. Gewöhnlich wird dieses Geld allerdings nicht dem Leiter des Landelevators zugeschickt, sondern dem geschäftsgewandteren Kaufmann an dem betreffenden kleinen Orte, in dem der Landelevator gelegen ist. Dieser Kaufmann versieht für die Lagerhausgesellschaft die Funktionen eines lokalen Bankiers und führt die — meist telegraphische — Korrespondenz; während der Leiter des Landelevators dem Farmer meist nur ein sogenanntes „wheat ticket“ gibt, in dem das abgelieferte Getreide nach Gewicht und, falls Einigung darüber erzielt ist, nach Qualität verzeichnet ist, zahlt er auf Grund dieser Quittung den Kaufpreis für das Getreide aus, und er sieht sich meist für diesen seinen Dienst schon dadurch belohnt, daß die Zahlungsvermittlung seinen Einfluß im Orte sehr hebt, in die Möglichkeit der Befriedigung für ausstehende Forderungen bietet und zugleich anreizend auf die Kauflust der Geldempfänger einwirkt.

Ebenso schnell wie die Getreidevorräte am Landelevator eingekauft und von dort verladen werden, sucht zunächst der städtische Elevatorbesitzer, der regelmäßig in New York einen Makler und in Buffalo einen Agenten hat, sie wieder zu verkaufen. Sobald er abends die meist telegraphische Übersicht von den Tageseinkäufen erhält, telegraphiert er seine Verkaufsofferten, deren Annahmefrist stets sehr kurz bemessen zu sein scheint, in alle Richtungen der Welt hinaus, sowohl nach wichtigen Sommerweizenmärkten Amerikas, als auch vereinzelt nach einigen hervorragenden Getreideplätzen Europas, insbesondere Liverpool. Die Zeitdifferenz bewirkt es dann bisweilen, daß für den Weizenabsatz die Geschäftsruhe der Nachtzeit gewissermaßen ganz eliminiert wird, so daß der Elevatorbesitzer auf sein Abendtelegramm am Morgen die Antwort vorfindet, welche den Verkauf von so und so vielen Bushels meldet. Ein solcher Verkauf wird regelmäßig unter Cif-Bedingungen ab-

geschlossen und selbstverständlich mit einer so großen Lieferfrist, daß in ihr die Verschiffung des verkauften Getreides bis zum Verkaufsorte leicht ausgeführt werden kann; die Verschiffung selbst wird, um den Elevator nicht unnötig zu belasten und um möglichst schnell zu Bezahlung zu kommen, baldigst, zu den ersten annehmbaren, vielfach bereits im voraus gesicherten Verschiffungsbedingungen vorgenommen, so daß bisweilen das bereits vor Ankunft in der Stadt wieder verkaufte Getreide nur zum Zweck der Gradierung und genauen Wägung den Elevator passiert. Zugleich mit der Verschiffung und gleichzeitigen Konnossementsausstellung wird in der Höhe des Kaufpreises auf den Käufer ein Wechsel gezogen und dann ohne Schwierigkeiten regelmäßig in Höhe von 90—95 % sogleich honoriert oder beim lokalen Bankier diskontiert. So macht der Elevatorbesitzer in kürzester Frist sein Betriebskapital wieder flüssig und reduziert wirkam das erforderliche Barkapital.

Nicht immer aber gelingt es ihm, sein eingekauftes Getreide unter befriedigendem Gewinne sogleich weiter zu verkaufen; nicht immer geht dahin sein Streben. Findet er auf seine Offerte keine schnelle Annahme, so ist die Lombardierung des warehouse-receipt in der angegebenen Weise das Mittel, sein Betriebskapital wieder auszulösen. Mit dem Herannahen des Winters drängt aber auch das Bemühen, die eigenen Lagerräume mit Vorräten zu füllen, den Verkaufswunsch immer mehr in den Hintergrund. Denn der Lagerhausbesitzer will die Lagerspesen verdienen; da natürlich der Getreidepreis diese Beträge von der Erntezeit an stets einschließen muß, so kann er das ebenso gut mit eigenem wie mit fremdem Getreide und, da die Elevatorgesellschaften den Getreidehandel im Nordosten so gut wie monopolisiert haben und da die mit ihnen befreundeten Mühlen regelmäßig ihr Getreide in eigenen großen Speicherräumen unterbringen, so ist er tatsächlich in seinem Lagergeschäft weit überwiegend auf eigene Vorräte angewiesen. Insbesondere bei kleineren Ernten entwickelt sich so bei den Elevatorgesellschaften das Bestreben, möglichst viel Getreide an sich zu ziehen und gleichzeitig möglichst wenig abzugeben, zumal da die Lombardierung der Lagerscheine das Getreide auch festlegt und also den Verkauf außerhalb des Terminmarktes erschwert. Mit diesem Bestreben trifft aber gleichzeitig kurz vor Schluß der Schiffahrt auf den großen Seen eine gesteigerte Getreidenachfrage zusammen; die Schiffahrtsgesellschaften suchen noch möglichst viele Frachten sich zu sichern; die Getreidehändler, Müller und Elevatorleute des Ostens zeigen dasselbe Bestreben nach möglichst guter Verproviantierung für den Winter, wie ihre Vordermänner im Westen. So bildet sich infolge dieser eigenartig gesteigerten Nachfrage zu Be-

ginn des Winters häufig eine gewisse Haussetendenz heraus, die im Nordwesten die Kassapreise über das Preisniveau von Chicago und über das Preisniveau im Terminmarkte überhaupt emporhebt; da es regelmäßig um die Lagerspesen für den ganzen Winter, etwa bis zur Eröffnung der Schiffahrt im Anfang Mai, sich handelt, so liegt es so lange, als der Getreidepreis im Kassageschäft noch eine Differenz zum Terminpreis auf Mailieferung aufweist — mag diese Differenz auch keineswegs die Lagerspesen für die ganze Lagerzeit decken — noch mehr im Geschäftsinteresse des Lagerhausbesitzers, trotz der hohen Preise bereits besessenes Getreide zu behalten und eventuell neues zu erwerben, als seine Lagerräume leer stehen zu lassen, ohne seine Betriebskosten, deren weitüberwiegenden Bestandteil die sich gleichbleibenden Generalkosten bilden, entsprechend verringern zu können. Diesen durch die Differenz repräsentierten Geschäftsgewinn sichert sich der Elevatormann durch Verkauf der eingelagerten Getreidemenge auf Mai- oder spätere Lieferung, wozu er ja trotz Lombardierung der warehouse-receipts stets in der Lage ist; es scheint jedoch diese bekannte Benutzung des Termingeschäfts zur Realisierung solider Geschäftsgewinne und zur Deckung gegen ungünstige Preisbewegungen seit einigen Jahren aus später noch zu berührenden Gründen an Beliebtheit sehr verloren zu haben.

Aus der Schilderung dieses Geschäftsbetriebs, welche die wichtigste Verwendungsart des warehouse-receipt — vom Termingeschäft abgesehen — zu veranschaulichen sucht, geht hervor, daß dieses Rechtsinstitut den Interessen des Handels und nicht denen der Landwirtschaft dient; wenn man bedenkt, daß diese Lagerscheine vom Kaufmann, nicht vom Farmer eingeführt und ausgebildet sind, so erscheint das eigentlich selbstverständlich. Das warehouse-receipt existiert denn auch für den gewöhnlichen Farmer so gut wie gar nicht; ein Landelevator stellt ein solches nicht aus, er kann es schon gar nicht mit der gleichen Rechtswirkung des städtischen Elevators ausstellen, da ihm stets die Eigenschaft der Regularität mangelt und da auch die Möglichkeit einer scharf kontrollierenden Registrierung so gut wie ausgeschlossen ist. Das warehouse-receipt ist also eine ausschließliche Rechtsschöpfung des terminal elevator, und das beweist genugsam, daß es überall, wo die Interessen des Getreidehändlers und des Getreideproduzenten nicht gleich sind, ausschließlich den Interessen des ersten dienstbar gemacht wird. Eine Gleichheit der Interessen zwischen diesen beiden Gruppen existiert aber nur in verschwindendem Maße; vor allem bedarf es kaum der Erwähnung, daß es den Interessen des Getreideaufkäufers nicht entspricht, die Stellung des Getreide verkaufenden Produzenten sich selbst gegenüber selbständiger

und kräftiger zu machen. Die wenigen Ausnahmefälle, in denen warehouse-receipts doch den Produzenten zugute kommen, beschränken sich auf die großen Bonanza-Farmer, welche, wie geschildert, ihr Getreide zum Teil auf eigene Rechnung in den städtischen Elevatoren einlagern können und zum Teil selbst zu kaufmännischen Unternehmern geworden sind. Doch wie verschwindend wenig das ins Gewicht fällt, geht daraus hervor, daß nach sachverständigem Urteil in dem für die Produzenten günstig gelegenen Duluth nur 2 % aller Getreidevorräte auf Konto von Produzenten — und sie wird man mit den erwähnten Großproduzenten identifizieren dürfen — eingelagert zu sein pflegen.

Im allgemeinen kann man also sagen, daß das warehouse-receipt ein dem Handel dienendes wichtiges Glied in der Getreidehandelsorganisation Amerikas ist, das dem Kaufmann die Erfüllung seiner schwierigen Aufgabe erleichtert und seine Stellung, auch den Produzenten gegenüber, wirksam stärkt.

E. Die Getreidebörsen in den Vereinigten Staaten von Amerika.

17. Die Entwicklung der amerikanischen Chambers of Commerce and Boards of Trade.

Wenn es in der deutschen Börsen-Enquete-Kommission bezweifelt ist, ob man sich eine von der Fondsbörse losgelöste, in sich völlig geschlossene Produktenbörse, „konstruieren könne", so beseitigt dieses Bedenken die amerikanische Produktenbörse, die regelmäßig rechtlich und tatsächlich von der Fondsbörse getrennt ist; ja während die Fondsbörse im Interesse der großkapitalistischen Spekulation so sehr von New York in Wallstreet zentralisiert ist, daß eigentlich nur von der Fondsbörse der Vereinigten Staaten gesprochen werden kann, haben sich die Produktenbörsen ganz partikularistisch in allen größeren Städten des amerikanischen Getreidegebiets entwickelt. Innerhalb dieser Produktenbörsen hat eine weitere Scheidung nach Branchen nur in beschränktem Maße stattgefunden; insbesondere die Baumwollbörse ist von jeher überall, wo sie existiert, eine selbständige Organisation gewesen; dagegen umfaßt die eigentliche Produktenbörse regelmäßig alle Getreidearten, von denen Weizen und Mais in vorderster Reihe stehen, den wichtigen Spekulationsartikel Schmalz und die Produkte der großen amerikanischen Fleischindustrie, die mit dem Ausdruck „provisions" zusammengefaßt werden; dazu gesellen sich in zweiter Linie noch allerlei Artikel verschiedenster Art, wie Hopfen, Flachssamen, Heu, sowie Mehl.

Der dezentralisierten Entwicklung entsprechend hat sich für die amerikanische Produktenbörse ein einheitlicher und technischer Name nicht herausgebildet. Sie wird bald Produce Exchange, wie in New York, oder Merchant's Exchange, wie in St. Louis, häufiger Board of Trade, wie in Chicago, und Chamber of Commerce, wie in Minneapolis, genannt; die beiden letzten Bezeichnungen tragen aber auch Korporationen, denen jeder Börsencharakter fehlt. Dieser irreführenden Verschiedenheit in der Benennung steht heute — trotz mancher Abweichungen im einzelnen — eine weitgehende Gleichartigkeit in der inneren Organisation gegenüber. Die überall wirksamen gleichen Bedingungen, die engen Beziehungen zwischen den einzelnen Getreideplätzen, das glänzende Vorbild besonderer Erfolge, wie sie insbesondere Chicago zu verzeichnen hat, wirkte in steigendem Maße ausgleichend auf die Verschiedenheiten in den Organisationsformen. Aber auch hier ist der heutige Zustand das Resultat einer oft wechselvollen Entwicklung, die auch hier wiederum nur schwer und unvollkommen sich zurückverfolgen läßt.

Es ist natürlich, daß in einem Lande, in dem es galt, neue Bahnen einzuschlagen und in dem der Arm einer starken, hilfbereiten Regierung fehlte, die Gleichstrebenden zur gegenseitigen Unterstützung sich zusammenschlossen. Gewissermaßen zum Ersatz der ordnenden Staatsgewalt entstanden daher Vereinigungen des Handelsstandes, welche meist Boards of Trade oder Chambers of Commerce sich nannten. So wurde schon 1768 die Chamber of Commerce of New York ins Leben gerufen; erst fünfzig Jahre später entstanden in anderen Städten ähnliche Organisationen dauernder Art: 1821 das Board of Trade in Baltimore, 1833 dasjenige in Philadelphia, 1836 die Chamber of Commerce in Boston. 1858 sollen nach Homans Cyclopedia of Commerce zwischen Portland und San Francisco bereits 30 derartige Organisationen existiert haben, von denen zehn sich Chambers of Commerce, zwanzig Boards of Trade nannten. Noch bis in die sechziger Jahre zeigt sich jedoch alles in einem gärenden Zustand der Entwicklung; es fehlt den einzelnen Vereinigungen größtenteils an Stabilität und Kontinuität; sie lösen sich ebenso schnell auf, wie sie entstehen, wie beispielsweise sogar in Boston 1843 die wenige Jahre vorher gegründete Chamber of Commerce eingeht, um gar erst 1885 in neuer kräftiger Form ins Leben zu treten. Gleichzeitig drängt sich in vielen kleinen Städten eine bunte Fülle versuchsweiser Organisationen zusammen, die bei der Gleichartigkeit der Ziele und Zersplitterung der Kräfte sich gegenseitig lahm legen und in kurzsichtigen Kämpfen sich aufreiben. Eine kaum unterbrochene stetige Fortentwicklung, wie sie die genannte New Yorker Korporation aufweist, ist eine Ausnahme.

Die Verhältnisse konsolidierten sich allgemeiner erst seit den sechziger Jahren und insbesondere seit 1865, wo alle wichtigeren Organisationen der in Rede stehenden Art sich zum „National Board of Trade“ zusammenschlossen, in dem gegenwärtig etwa 30 Städte vertreten sind und in dem Boston die formelle Führerschaft hat.

Alle diese Organisationen sind keine Börsen, sie können vielmehr mit den deutschen Handelskammern auf eine Stufe gestellt werden; ihnen fehlt zwar die behördliche oder halbbehördliche Stellung, die diese einnehmen; sie sind freie Vereinigungen, wie jede andere private Korporation; ihre Funktion und ihr Einfluß sind aber ähnlich. Ihre Aufgabe ist es, wie bereits der Charter Georgs III. für die New Yorker Chamber of Commerce sich ausdrückte, „den ehrlichen und gesetzmäßigen Handel zu fördern und auszudehnen“, und zu diesem Zwecke begleiten sie begutachtend die Gesetzgebung und die ganze wirtschaftliche Entwicklung. Hervorgegangen aus der kolonialen Handelsperiode, aus einer Zeit, wo noch nicht der Aufschwung des Transportwesens die landwirtschaftlichen Massenprodukte zu Welthandelsartikeln gemacht hatte, richteten sie ihr Interesse in erster Linie auf das Importgeschäft, und diesen Ursprung lassen sie auch heute noch erkennen. Sie sind mehr wirtschaftspolitische Organisationen zur allgemeinen Förderung der Interessen des Handelsstandes, als privatwirtschaftliche Veranstaltungen zur Erleichterung individuellen Geschäftsbetriebs. Insbesondere die New Yorker Korporation hat es stets verstanden, ihrer Stimme politisches Gewicht zu verschaffen.

Im einzelnen weisen diese Organisationen je nach den Interessen, die in ihnen zusammentreffen, Verschiedenheiten auf. Vereinzelt sind sie auch staatlich im Sinne ihres Charters nutzbar gemacht, wie beispielsweise der Staat New York im Anschluß an die Chamber of Commerce ein allgemeines Schiedsgericht in Handelssachen organisiert hat. Vereinzelt mögen auch früher die Zusammenkünfte der Mitglieder dieser Vereinigungen oder eines Teiles derselben marktartigen Charakter angenommen haben, und auch heute steht mehrfach eine börsenartige Organisation in Verbindung mit einem solchen Board of Trade oder einer solchen Chamber of Commerce. Das sind aber regelmäßig mehr oder minder zufällige Begleiterscheinungen, und trotz aller verwirrenden Namensgleichheit besteht allgemein eine Trennung dieser handelspolitischen Körperschaften von den rein privatwirtschaftlichen Börsen.

Diese Börsen sind regelmäßig aus selbständigen Wurzeln hervorgewachsen und, abgesehen von der New Yorker Fondsbörse, die 1892 ihr hundertjähriges Bestehen gefeiert hat, erst entstanden oder doch zu Bedeutung gelangt, seitdem die Landesprodukte den Markt

des Auslandes erreichen konnten. Sie sind daher in erster Linie Exportorganisationen. Obwohl ihre eigentliche Geschichte demnach in eine sehr kurze Zeitspanne fällt, ist doch auch sie bereits stark verdunkelt. In den alten Städten des Ostens läßt eine geschichtliche Verknüpfung mit dem lokalen Produktenmarkt sich nicht verkennen, der sich auch hier überall durch das gewohnheitsmäßige Zusammenkommen von Käufern und Verkäufern früh ausbildete. So wird für New York noch aus holländischer Zeit ein derartiger Lokalmarkt, das „Markt-Feldt von Neu-Amsterdam", genau an demselben Platze, an dem sich heute der für 3000000 Dollar errichtete Riesenpalast der Produktenbörse erhebt, bezeugt. 1690 wird dort zuerst ein besonderes Gebäude für diesen Produktenhandel errichtet, 1727 entsteht eine straffere Organisation in der sog. „Meal Exchange", der 1741 ein Monopol für den Produktenhandel ausdrücklich bestätigt wird; 1752 tritt dann eine neuerrichtete „Royal Exchange" in den Vordergrund, die den Produktengroßhandel der Stadt beherrscht, die 1769 nach der Gründung der Chamber of Commerce in deren Hände übergeht, aber auch im Unabhängigkeitskriege wieder verschwindet. So entstehen und vergehen eine Anzahl im allgemeinen gleich gearteter Organisationen, deren genauer Wirkungskreis und deren Beziehungen zueinander anscheinend nicht mehr aufzuklären sind; sie spielen alle eine Zeitlang eine Rolle, aber keine erringt die Palme dauernden Erfolges. Merkwürdigerweise bricht dann mit der erkämpften politischen Selbständigkeit in New York die Reihe der Versuche, den Produktenhandel der Stadt zu organisieren, ab. Trotz des Aufschwungs des Produktengroßhandels durch die Eröffnung des Erie-Kanals existierte in New York bis in die Mitte des Jahrhunderts nichts, das mit der „Meal Exchange" oder „Royal Exchange" zu vergleichen wäre; nur die Mehl- und Getreideinteressenten trafen sich in der schnell emporblühenden Metropole regelmäßig an der Ecke der beiden wichtigsten Geschäftsstraßen — South- und Broad-Street — bei gutem Wetter auf der Straße im Freien, bei schlechtem in ein Restaurant flüchtend. Erst 1852 schwang man sich dazu auf, an dieser Straßenkreuzung sich ein eigenes Zimmer zu mieten, und im folgenden Jahre inkorporierte man sich als „New York Corn Exchange", die direkte Vorgängerin der heutigen Produktenbörse. Der rasch aufblühende Handel entwuchs bald dem kleinen provisorischen Raume, 1862 bezog man ein eigenes neu errichtetes Gebäude und erweiterte gleichzeitig die Kornbörse zur Produktenbörse, die 1887 in ihr gegenwärtig bewohntes Riesenheim übersiedelte, das hinter seinen rund 2000 Fenstern, abgesehen von dem ungeheuren Börsensaal und den dazu gehörigen Räumlichkeiten, auf zehn Etagen 188 Bureaus für Börsenmitglieder aufweist.

Diese Entwicklung in New York, deren feinere Kausalverknüpfungen der geschichtlichen Erfassung sich entziehen, ist typisch für alle jene älteren Städte, deren Emporwachsen nicht erst in die Getreideexportära fällt. Fast überall zunächst tastende, nur teil- und zeitweise erfolgreiche Versuche im bunten Durcheinander; überall erst in jüngster Zeit ein Erstarken zu festen, dauernden Formen. 1844—1860 ist die Hauptperiode der Produktenbörsengründungen, deren Verlauf hier kurz skizziert werden soll, da er die verschiedenen in Betracht kommenden Getreideplätze nach Stellung und Bedeutung einigermaßen charakterisiert.

New York waren noch mehrere für den Getreidehandel besonders wichtige Plätze mit einer modernen Börsengründung vorausgegangen. Cincinnati, das als Getreidehandelszentrum als der eigentliche Vorläufer Chicagos gilt und unter den älteren Städten gleichermaßen durch seine Lage inmitten eines fruchtbaren Getreidegebietes und durch die Unternehmungslust seiner Bewohner sich auszeichnete, scheint den Ruhm, die erste eigentliche Produktenbörse auf amerikanischem Boden ins Leben gerufen zu haben, beanspruchen zu dürfen. Denn die Chamber of Commerce wurde bereits im Jahre 1839 organisiert, wenn sie auch erst 11 Jahre später die Rechte einer Korporation erwarb Buffalo, das — wie wir sahen — den ersten Elevator erbaute, ist im Jahre 1844 mit der Gründung eines Board of Trade, das ein direkter Vorgänger des heutigen Merchants Exchange ist, gefolgt; dort scheint die Eröffnung des Erie-Kanals Unternehmungslust und Kapital konzentriert zu haben, so daß es ihm anfangs gelang, eine aktive Rolle im Getreidehandel zu spielen, die es als Transitplatz in der Mitte zwischen einem Chicago und einem New York, entwickelteren Verhältnissen gegenüber, nicht aufrecht zu erhalten vermochte; heute ist Buffalos Börse bedeutungslos. Es folgten Ende des Jahrzehnts die Börsengründungen in den beiden wichtigsten Getreidehandelsplätzen des Westens: in Chicago, wo in dem noch nicht 20 Jahre alten und kaum 20000 Einwohner zählenden Städtchen im Jahre 1848 13 Firmen und Einzelkaufleute zu einem Börsenvereine sich zusammenschlossen, aus dem innerhalb einer Generation die heutige machtvolle, vielfach weltmarktbeherrschende Organisation der Millionenstadt erwachsen sollte, und in St. Louis, wo im folgenden Jahre unter Vereinigung mit der bereits bestehenden Organisation der früh entwickelten Mehlindustrie die Produktenbörse begründet wurde, die wohl unter allen Schwestergründungen anfangs, eben ihres in der Müllerei gewonnenen festen Rückhalts wegen, am schnellsten und kräftigsten sich entwickelt hat. Diesen Städten schloß sich das weiter östlich gelegene, 1845 durch den Miami-Kanal mit Cincinnati verbundene Toledo im Jahre

1849 an. 1852 entsteht dann an der Atlantischen Küste in New York, wie erwähnt, der erste noch schwache Ansatz zu einer börsenartigen Organisation des Getreidehandels und ihm folgten in den nächsten beiden Jahren New Yorks Hauptkonkurrenten Baltimore (1853) und Philadelphia (1854), während der dritte Rivale Boston, aus dessen verschiedenartigem Handel der Erie-Kanal das Getreide dauernd stark verdrängt hat, erst anscheinend 1877, nach mehrfachen Wandlungen, eine börsenmäßige Organisation von Dauer für den Produktenhandel schuf. In die weiten Maschen des so in seinen Grundzügen bereits um die Mitte des Jahrhunderts abgesteckten Netzes reihten sich dann 1856 noch Detroit an der verkehrsreichen Verbindung des Huron- und Erie-Sees, 1858 Milwaukee am Michigan-See und 10 Jahre später der am weitesten westlich vorgeschobene größere amerikanische Getreideplatz, Kansas City, mit eigenen Börsenorganisationen ein. Einen bedeutungsvollen Zuwachs bringen dann erst die achtziger Jahre, indem 1881 sowohl in Minneapolis, der an den Anthony-Fällen des Mississippistromes belegenen jungen größten Mühlenstadt der Welt, als auch in der jungen Wunderstadt an der Westspitze des Superiorsees, dem 1880 erst 3482, 12 Jahre später bereits über 60000 Einwohner zählenden Duluth, Getreidebörsen ins Leben gerufen wurden, deren Bedeutung von Jahr zu Jahr wächst. Diesen beiden in Minnesota gelegenen Getreideplätzen des Nordwestens hat sich 1894 in unternehmungslustiger Selbständigkeit die zu Wisconsin gehörende Zwillingsstadt von Duluth, Superior, mit eigener Börse und eigener Getreideinspektion an die Seite gestellt; im Dezember 1886 kam hier erst der erste Eisenbahnwaggon mit Getreide an; im folgenden Jahre bestand die Ansiedelung aus noch nicht 4000 lose zusammengelaufenen Leuten; 1889 wurde sie erst als Stadt anerkannt; 1892 aber rühmte sie sich bereits einer Bürgerschaft von 35000 Köpfen und behauptete sie, daß ihr Eisenbahnverkehr auf mehr als 2 Mill. Tonnen, ihr Wasserverkehr auf 1940 Schiffe mit einem Tonnengehalte von 2496507 tons sich belaufe, daß sie Elevatoren mit einem Fassungsraume von 14675000 Bushels und Mühlen mit einer faktischen täglichen Erzeugung von 12650, einer möglichen von 23000 Barrels besäße. In der Tat trägt jeder Besucher den Eindruck fort, daß hier ein Riese in Windeln liege, und man wird erwarten dürfen, daß in Zukunft die Getreidebörse von Superior — vielleicht in Verbindung oder gar Verschmelzung mit der älteren Organisation in Duluth — im amerikanischen Getreidehandel ein Wort mitreden wird.

18. Die Stellung der Produktenbörsen im amerikanischen Wirtschaftsleben der Gegenwart.

Die Stellung, welche diese Produktenbörsen einerseits im Produktenhandel der Vereinigten Staaten, andererseits im Wirtschaftsleben der einzelnen Stadt einnehmen, ist verschieden. In der ersten Hinsicht vermag die Statistik der Getreideempfänge der einzelnen Plätze einen gewissen Anhalt zu bieten; auf Grund der in den Jahresberichten der New Yorker und Chicagoer Börse gegebenen Daten habe ich aus den notierten Eingängen an Weizen, Mais, Hafer, Roggen und Gerste den Gesamtgetreideempfang im jährlichen Durchschnitt der 5 Jahre 1887—1891 berechnet wie folgt:

Chicago	172325436	Bushels
New York . . .	96731938	„
Buffalo	93436022	„
St. Louis . . .	57889921	„
Minneapolis . .	52236790	„
Baltimore . . .	25994035	„
Milwaukee . . .	21955650	„
Duluth	20950657	„
Toledo	19496459	„
Philadelphia . .	17697688	„
Boston	17628437	„
Cincinnati . . .	15938054	„
Detroit	11060013	„

Da die für Buffalo angeführten Zahlen fast ausschließlich auf den dortigen Transitverkehr fallen, so zeigt diese Tabelle deutlich die weitüberwiegende Bedeutung von Chicago und New York. Diese dominierende Stellung wird noch dadurch verstärkt, daß auch das Termingeschäft, das in vieler Beziehung von dem vorhandenen Effektivvorrat unabhängig ist, nur in diesen beiden Städten zu Selbständigkeit und Unabhängigkeit sich entwickelt hat, so daß Chicago und New York den entscheidenden Einfluß auf die Preisbildung im amerikanischen Getreidemarkt besitzen. Allerdings versuchen neuerdings Minneapolis und Duluth, welche 1892 schon Getreidezufuhren von 83 und 47,5 Mill. Bushels aufzuweisen hatten, sich ihrer Diktatur zu entziehen und einen ihrer wachsenden Bedeutung entsprechenden Einfluß auf die Marktlage zu erringen.

Dieser Bedeutung eines Getreidehandelsplatzes innerhalb des gesamten amerikanischen Getreidehandels entspricht natürlich einigermaßen die Bedeutung der Produktenbörse im Wirtschaftsleben der einzelnen Stadt. So ist das Board of Trade in Chicago auch die Organisation, die sich berufen fühlt, das wirtschaftliche Interesse der

ganzen Stadt wahrzunehmen und die vielfach wirksam dafür eingetreten ist. Aber nur wo eine Branche oder wenige nah verwandte Branchen weit überwiegen, wird eine solche spezielle Interessenorganisation eine dominierende Stellung gewinnen und nur dort sich das einseitige Geschäftsinteresse zu einem allgemeinen städtischen Interesse erweitern. Das ist der Fall noch in den meisten Städten des Westens, so beispielsweise außer dem bereits genannten Chicago, in Minneapolis und Duluth. In den älteren Städten des höher kultivierten Ostens hat sich dagegen das Wirtschaftsleben reicher differenziert; verschiedene wirtschaftliche Interessen stehen gleich stark und gleich berechtigt nebeneinander; dem auf der Landwirtschaft fußenden Exporthandel steht der Importhandel vielfach selbständig zur Seite und beiden stellt sich immer selbstbewußter die Industrie gegenüber.

Da aber in einem Lande, das einen so weiten Ellbogenraum bietet, wie Amerika, anfangs völlig das stadtpolitische Interesse — der Gesichtspunkt der Konkurrenz der Städte untereinander — hinter das wirtschaftliche Interesse zurücktritt, dieses aber in der engen Form des konkreten Geschäftsinteresses am unmittelbarsten sich geltend macht und zu einem Zusammenschluß treibt, so verbindet sich mit dem Streben nach Vereinigung, vielfach abschwächend, eine natürliche Tendenz auf Spezialisierung der wirtschaftlichen Verbindungen. Je größer die Zahl, je ähnlicher der Zweck, je gleicher die Macht, um so schwerer wird eine der vielerlei Organisationen sich zu jenem höheren Standpunkt der Wahrnehmung der allgemeinen Wirtschaftsinteressen der Stadt aufschwingen; im engen Kreise verengert sich der Sinn und im Verfolgen des oft kleinlichen Geschäftsinteresses, im Kampfe mit den anderen Organisationen verzetteln sich die Kräfte. Wo eine solche Dezentralisation der wirtschaftlichen Organisationen besteht, gelingt es auch einer handelskammerartigen Korporation, deren eigentliche Aufgabe die Wahrnehmung der allgemeinen wirtschaftlichen Interessen des städtischen Gemeinwesens ist, selten, jene dominierende Stellung dauernd zu erringen, da sie wirksam ihre Aufgabe nur erfüllen kann, wenn sie das Schwergewicht der Wirtschaftskräfte der Stadt stets hinter sich hat. Von den Ausnahmefällen abgesehen, wo die börsenmäßige Produktenhandelsorganisation mit der handelskammerartigen Korporation gewissermaßen in Realunion vereinigt ist, ist es eigentlich nur der Chamber of Commerce in New York gelungen, eine ihrer Aufgabe entsprechende Stellung zu gewinnen und zu bewahren; und ihr ist es geglückt, weil sie einmal die älteste Organisation des Landes und daher nach Tradition und Kapitalkraft besonders bevorzugt ist und weil das Importgeschäft, dessen Interessen sie anfangs fast ausschließlich und jetzt noch vorwiegend dienstbar ist, schon an

und für sich einen generellen Charakter trägt und den Blick daher eher zum Umfassen der allgemeinen städtischen Interessen erheben läßt.

Das bezeichnendste Beispiel für das Gegenteil und — ich möchte sagen — für die normale amerikanische Entwicklung bietet New Yorks Rivalin, Philadelphia, die sich außer als Handelsstadt auch als erste Industriestadt des Landes zu rühmen liebt. Dort fehlt es an einem dominierenden Geschäftsinteresse und ist unter dem freien Walten des Laissez-faire-Prinzips die Zersplitterung der Kräfte vielleicht am weitesten gegangen. Es bestehen dort nämlich nebeneinander nicht weniger als fünfzehn mehr oder minder börsenartige Geschäftsorganisationen, von denen bezeichnenderweise nur eine ihr eigenes Heim besitzt. Unter dem Einfluß des immer heftiger werdenden Konkurrenzkampfes der Atlantischen Hafenplätze ist man jetzt in Philadelphia zur Selbsterkenntnis und damit zum Entschluß gekommen, den bisherigen Zustand radikal zu kurieren und alle Kräfte zusammen zu raffen. Zu diesem Zweck ist eine neue Organisation, die sich „Philadelphia Bourse“ nennt, im Jahre 1890 begründet und im folgenden Jahre inkorporiert worden; sie ist in bewußter Weise, was die Handelsinteressen anlangt, der Hamburger Börse und, was die Industrieinteressen betrifft, der Royal Exchange of Manchester nachgebildet worden und soll, wie diese beiden Organisationen, alle Großkaufleute der Stadt und ihr Hilfspersonal unter einem Dache vereinigen. Für rund 2000000 Dollar wird für diese neue Korporation ein eigenes Riesengebäude, das vertragsmäßig bereits am 1. Oktober 1895 fertig sein sollte, errichtet und man hofft, daß das tägliche Zusammensein den Geschäftsbetrieb noch vielfach erleichtern, insbesondere aber einen tatkräftigen Esprit de corps, welchen man bisher vermißte, heranbilden wird. Da alle bisher bestehenden Organisationen sich bereit erklärt haben, zugunsten der „Bourse“ auf ihre getrennte Sonderexistenz zu verzichten, so rechnet man auf eine Mitgliedschaft von 5—6000 Köpfen, und da bereits am 1. Mai 1893 nicht weniger als 2315 Firmen sich Mitgliedschaften erworben hatten, so scheint der Erfolg — trotz entstandener finanzieller Schwierigkeiten — gesichert.

Also auch auf dem Gebiete des Börsenwesens begegnet uns das Bestreben, sich vom Boden der bisherigen amerikanischen Entwicklung zu entfernen, bewußt und gewaltsam in den bisherigen Gang der Dinge einzugreifen und in der Nachahmung europäischer Institutionen das Heil zu erhoffen.

19. Die Organisation der amerikanischen Produktenbörsen in ihrer geschichtlichen Entwicklung.

Trotz der soeben geschilderten partikularistischen Entwicklung des amerikanischen Börsenwesens ist die heutige Organisation der amerikanischen Produktenbörsen außerordentlich gleichartig. Man hat diese Organisation als „korporativ" und „klubartig" charakterisiert und damit ausdrücken wollen, daß die amerikanische Getreidebörse, wie die englische, sich enger nach außen abschließe, einen mehr plutokratischen Geist atme, größere Stabilität in ihrer Mitgliederschaft aufweise, als dieses auf dem europäischen Kontinente der Fall sei. Das Studium der Börsenstatuten verleitet leicht zu dieser Ansicht; doch der Schein trügt. Wie der papierne Buchstabe des Gesetzes und das bunte Leben der Wirklichkeit in Amerika in noch loserem Kausalzusammenhang, als anderswo, stehen, so wird auch die Bedeutung und Tragweite einer Bestimmung vielfach erst klar, wenn man sie auf Grund und Zweck und Wirksamkeit genauer untersucht. Es bedarf daher auch hier wiederum zunächst eines geschichtlichen Rückblicks.

Die amerikanischen Börsen sind, wie wir sahen, aus freien Vereinigungen hervorgegangen. Sie zählten anfangs meist wenige Mitglieder. Die Chicagoer Börse umfaßte 1851 erst 38 und zwar eigentlich nur nominelle Mitglieder, da es zu einer Börsenversammlung fast nie kam, so daß man 1855 zu dem bezeichnenden Abhilfsmittel griff, die Anziehungskraft der jungen Börse durch die Einrichtung eines appetitlichen Lunches und eines gemütlichen Lesezimmers zu erhöhen; noch bis 1858 war die Entwicklung äußerst langsam, dann erst trat ein Aufschwung ein, der die Mitgliederzahl schnell auf 625 im Jahre 1860 erhöhte. Im selben Zeitraum hatte es St. Louis aus ähnlich geringen Anfängen bis auf 675 Mitglieder gebracht. New York dagegen, das ja schon eine längere Entwicklung hinter sich hatte, konnte in seiner „Corn Exchange" 1853 schon rund tausend Namen aufführen und zählte 1862 bei der Begründung der heutigen Produktenbörse 1250 Mitglieder. Bei den kleineren Organisationen war die Entwicklung bescheidener und langsamer; die Produktenbörse von Toledo trat z. B. mit zwanzig Mitgliedern 1849 ins Leben und zählte bei ihrer Reorganisation im Jahre 1876 erst hundert.

Solange diese Vereinigungen noch keinen „Charter" erworben hatten, also noch nicht Korporationsrechte besaßen, erhielten sie sich durch jährliche Umlagen, die bei den geringen gemeinsamen Veranstaltungen selten den Betrag von fünf Dollar überstiegen; die börsenartigen Organisationen Bostons blieben bis zum Jahre 1882 in diesem rechtlich formlosen Zustande. Regelmäßig jedoch suchte ein

Börsenverein möglichst früh um Korporationsrechte nach, da es entschieden zum Vorteil der Börsenmitglieder war. Denn solange der Verein nicht einen Charter besitzt, haften die einzelnen Mitglieder für die Vereinsschulden voll und solidarisch, während die Inkorporierung eine Begrenzung der Haftbarkeit mit sich bringt und zwar nach Bisbee und Simonds (Law of the Produce Exchange. Chicago 1884) in Höhe des „Marktwertes" der Mitgliedschaft. Außerdem wurden vielfach Statuten einer nicht inkorporierten Gesellschaft von den Gerichten nicht anerkannt, vielmehr ihre Wirksamkeit von dem Nachweis aller Voraussetzungen einer gültigen Einzelvereinbarung der Parteien abhängig gemacht.

Mit der Erwerbung des Charters — und heute sind alle genannten Börsen inkorporiert — wurden bestimmte Eintrittsgelder (initiation fees) eingeführt, neben denen allerdings am Jahresschluß nach Bedarf festgesetzte jährliche Beiträge schwankender Art (annual dues) bestehen blieben. Auch diese Eintrittsgelder waren anfangs sehr niedrig bemessen; sie wurden bei der Inkorporierung der Chicagoer Börse auf fünf Dollar festgesetzt, während die Jahresumlage mit zwei Dollars anfing. Auch das Anwachsen der Eintrittsgelder ist in den ersten Jahrzehnten nur gering gewesen; so wurde 1867 in Baltimore eine Erhöhung auf zwanzig Dollar vorgenommen, so betrug noch 1882 der offizielle Preis in der Chamber of Commerce von Cincinnati hundert Dollar, so war das Eintrittsgeld der New Yorker Produktenbörse in der ersten Zeit nach der im Jahre 1862 erfolgten Neuorganisation zweihundert Dollar und stieg bis 1880 auf fünfhundert Dollar. Eine ungeheure Steigerung der Eintrittsgelder ist erst seit Anfang der achtziger Jahre erfolgt und sie hängt zusammen mit dem Aufkommen der für Amerika so charakteristischen Riesenbauten, auf deren Entstehung und Bedeutung hier einen Augenblick eingegangen werden muß, da sie im Börsenwesen der Vereinigten Staaten eine zu einflußreiche Rolle spielen.

Diese technisch durch die ausgiebige Verwertung des Eisens und insbesondere des Stahls, wirtschaftlich durch die Vervollkommnung des Fahrstuhls ermöglichten eigenartigen Bauten, deren bisher größter Repräsentant, der sog. Masonic Temple in Chicago, 21 Stockwerke aufweist, doch bald durch den in Ausführung begriffenen 32 Etagen hohen Bau der Zeitung „Sun" in New York übertroffen sein wird, gestatten eine Konzentration des Geschäftslebens, wie sie sonst nicht möglich ist. Eine solche Konzentration ist aber in Amerika nicht nur, wie überall, wirtschaftlich erwünscht, sondern trotz der Weiträumigkeit des Landes sogar räumlich, wenigstens stellenweise, geboten. Geboten war sie in New York, wo die geschichtliche Entwicklung das Geschäftsleben

einer fast 3000000 Köpfe zählenden Bevölkerung auf der südlichen Spitze der schmalen Manhattan-Insel zusammengedrängt hat; nachdem zunächst dem mächtigen Flusse breite Landstriche abgewonnen waren, war eine weitere Ausdehnung dieses Geschäftsviertels in anderer Richtung als in die Höhe ausgeschlossen. Und der mit Erfindungskraft so merkwürdig gepaarte energische Mut der Amerikaner hat denn auch aus dieser Situation die einzig sich ergebende Konsequenz mit Rücksichtslosigkeit gezogen. Seit Anfang der achtziger Jahre beginnt man in New York die immer dringlicher werdende Stadterweiterung, die in horizontaler Linie nicht möglich ist, in der vertikalen vorzunehmen; die Ära der Turmbauten nimmt ihren Anfang. Am weiten, flachen, sumpfigen Ufer des Michigan-Sees sollte sie bald ihre kühnste und technisch vollkommenste Ausbildung finden. Obwohl hier die geographischen Verhältnisse einer Stadt nicht in gleicher Weise, wie der großen Rivalin des Ostens, natürliche Grenzen ziehen, obwohl auch vielleicht Chicago im ganzen mit seinen vielen gartenumsäumten Cottages, seinen großen schattigen Parkanlagen und weiten, öden Bauflächen mehr wie jede andere Millionenstadt den Charakter der Weiträumigkeit trägt, so hat doch eine merkwürdige Verkettung verschiedenartiger Momente auch hier eine ungewöhnliche Verengung des Geschäftsviertels herbeigeführt. Chicago leidet gewissermaßen daran, daß man der Stadt vor 25 Jahren ein Gewand angelegt hat, das nicht in genügender Weise auf den allerdings nicht zu ahnenden Zuwachs berechnet war. Es war seinem Jugendkleide entwachsen und konnte es doch nicht abstreifen. Im Osten zieht das Ufer des stolzen Binnensees eine feste Grenze, die durch die zahlreichen Parallelgeleise der Illinois-Zentral-Eisenbahn gewissermaßen noch verstärkt wird; im Norden und Westen umsäumt den Geschäftsteil der Chicagofluß mit seinem Südarm, der durch den im Umbau begriffenen Illinois-Michigan-Kanal die leistungsfähigste Wasserverbindung zwischen den Großen Seen und dem Flußgebiet des Mississippi herstellt und zugleich für Chicago zu einem wichtigen Hafenplatz hergerichtet ist. Im Süden ist der allerdings durch den Lauf des Chicagoflusses eingeengte Ausgang von Natur aus offen, hier lagern sich aber an der früheren Grenze der Stadt fünf große Bahnhofsanlagen breit hin, in denen die meisten und wichtigsten Eisenbahnlinien dieses größten Eisenbahnmittelpunktes Amerikas endigen, und sie haben mit ihrem kaum übersehbaren Gewirr von offenen, im Straßenniveau liegenden Schienen dem Geschäftsviertel Chicagos eine vielleicht noch schärfere Grenze gezogen, als Fluß und See nach den drei anderen Seiten. So ist das Geschäftsleben Chicagos mehr oder minder künstlich auf eine kleine Fläche von etwa $^1/_4$ englischer Quadratmeile zusammengedrängt und, da hier nicht nur fast alle Eisenbahnen,

sondern auch fast alle Straßenbahnen endigen, so ist hier die Verkehrsintensität eine so große, daß man schon den phantastischen Plan erwogen hat, über dem Straßendamm in Stockwerkshöhe Fußgängerwege zu erbauen. So ist Chicago nicht nur aus reklamehaftem Wetteifer, der allerdings auch mit im Spiele war, dem Vorgange der Metropole des Ostens alsbald gefolgt und hat die Turmhäuser zu den eigentlichen „sky scrapers“ ausgebildet, wie der Volksmund im Westen sie bezeichnenderweise nennt.

Und wie so in den zum Teil natürlichen, zum Teil historisch gewordenen Verhältnissen eine gewisse Nötigung zu diesen Kolossalbauten lag, so sprach auch für sie die wirtschaftliche Zweckmäßigkeit, und das wurde für ihre Verbreitung das Entscheidende. In jeder großkaufmännischen Branche lebt ein Streben nach Konzentration. Das hat bisher bereits in vielen amerikanischen Städten und ganz besonders in New York dazu geführt, die gleichartigen Geschäfte und ihr Hilfspersonal möglichst in einer Straße oder doch in wenigen Straßen zusammenzudrängen. Nichts aber kommt dieser Konzentrierungstendenz so entgegen, wie die amerikanischen Turmbauten. Die Zusammendrängung auf kleiner Fläche, die Möglichkeit leichtester und billigster Verbindung der verschiedenen Räume eines solchen Riesenbaues durch Telephon und Sprachrohr, die schleunige und prompte Beförderung durch Fahrstühle, in deren oft sehr erheblichen Zahl sich meist sog. Expreß-Elevatoren befinden, die den Verkehr nur mit den obersten Stockwerken vermitteln — das schafft die Möglichkeit eines schnellen und zugleich bequemen Verkehrs innerhalb eines großen Interessentenkreises, wie sie in horizontaler Richtung, zumal in einer bereits eng verbauten Stadt mit ungeheuer gesteigerten Grundstückspreisen, sich nicht erreichen läßt.

Da nun die Börse, wie man sagen könnte, nichts anderes ist, als das charakteristischste Resultat dieser allgemeinen wirtschaftlichen Konzentrationstendenz, so erscheint es auch begreiflich, daß ganz besonders alle Börsen in Nordamerika die Neigung nach einem solchen Riesenheim verraten. Wie bei allen größeren Geschäftsorganisationen, so geht auch bei ihnen das Bestreben regelmäßig dahin, möglichst für alle, oder doch die meisten dauernden Börseninteressenten ein Unterkommen in dem Neubau zu ermöglichen. Dadurch wird in gewisser Weise der äußere Bau charakteristisch für die Bedeutung einer kaufmännischen Vereinigung, zumal die alles Große bevorzugende Reklame natürlich einen nimmer rastenden Anreiz zu möglichst ruhmrediger Entfaltung der eigenen Kräfte bietet. Die meisten der bisher genannten kaufmännischen Organisationen besitzen daher heute ein derartiges Riesenheim. Dasjenige der New Yorker Produktenbörse ist

bereits mit einigen statistischen Angaben beschrieben worden; zur Charakterisierung des in ihm herrschenden rührigen Lebens mag hinzugefügt werden, daß seine neun gleichzeitig tätigen Fahrstühle 1893 täglich im Durchschnitt 27500, im Jahre also über 11 Mill. Menschen befördert haben sollen. Einen ähnlichen, wenn auch nicht so riesenhaften Bau hat die Baumwollbörse New Yorks sich 1884 für rund 1000000 Dollars errichtet und 1887 ist die dortige Petroleumbörse (Consolidated stock and petroleum exchange of New York) den beiden Vorgängerinnen gefolgt. Eher voraus vor dem Osten in dieser Entwicklung sind gegenwärtig die jüngeren Städte des Westens, in denen regelmäßig die Kosten des Niederreißens alter Baulichkeiten gespart werden können und oft gleich von vornherein neben den provisorischen Bretterbuden der ersten Ansiedler solche riesenhafte Prachtbauten entstehen.

20. Die Erhöhung der Börseneintrittsgelder im besonderen.

Zu den technischen und allgemein wirtschaftlichen Momenten, welche die börsenmäßigen Organisationen zu der Errichtung der geschilderten Riesenbauten reizten, kam noch ein Moment finanzieller Art. Ein jeder derartiger Bau kostet Geld, viel Geld — wie ja die angeführten Zahlen beweisen. Müßten die Börsenmitglieder unter sich das Anlagekapital und die hohen Unterhaltungskosten voll aufbringen, so wären sie kaum so eifrig bestrebt gewesen, den Vorteil größerer Konzentration sich anzueignen. Die Börsenorganisation kam aber dem im kaufmännischen Amerika besonders entwickelten natürlichen menschlichen Bestreben, möglichst den eigenen Acker mit dem Ochsen eines anderen zu pflügen, entgegen.

Dieses schwierige finanzielle Kunststück hoffte man durch die Erhöhung der Eintrittsgelder ausführen zu können. Man rechnete nämlich folgendermaßen: wenn wir von heute ab — noch vor dem im Zusammenhang mit dem Neubau erwarteten Geschäftsaufschwung — die Eintrittsgelder erheblich erhöhen, so wird auch der durch Übertragung leicht zu realisierende Wert der bisherigen Mitgliedschaften steigen und mit zunehmender Nachfrage bald die Höhe des neuen Eintrittsgeldes erreichen; so verschaffen wir durch eine einfache statutarische Vorschrift den bisherigen Mitgliedern einen Kapitalgewinn, der sie auch ihrerseits zu Aufwendungen für den Neubau geneigter machen wird. Wenn wir aber zweitens das Eintrittsgeld stufenweise — sei es nach bestimmten Zeitabschnitten, sei es nach der Stückzahl der Zertifikate — steigen lassen, so wecken wir in weiten Kreisen das

Bestreben, sich noch zum niedrigen Preise eine Mitgliedschaft — zum eigenen Gebrauch oder in der spekulativen Erwartung weiterer Wertsteigerung — zu erwerben und so werden wir mit einem Schlage eine erhebliche Anzahl neuer Mitgliedschaften verkaufen und uns ein Kapital erwerben können, das wahrscheinlich jede finanzielle Heranziehung der alten Mitglieder zum Neubau erspart.

Zu diesen Spekulationszwecken wurden überall die Eintrittsgelder gewaltig in die Höhe geschnellt. In der New Yorker Produktenbörse deren Mitgliederzahl für 1880 auf 2468 angegeben wird, wurde zugunsten des Neubaues am 15. Februar 1882 beschlossen, von diesem Tage ab den Preis der Mitgliedschaftszertifikate bis zur Ausgabe des 2700. Stückes zu verdoppeln auf 1000 Dollar, für die weiteren 300 Stücke auf 2500 Dollar und für alle über das 3000. hinausgehenden auf 5000 Dollar festzusetzen. Die Spekulation glückte. Binnen kürzester Frist waren die noch an 3000 fehlenden Mitgliedschaften vergriffen und der Börsenkasse war die schöne Summe von fast einer Million Dollar zugeführt.

Ein zweites Beispiel nicht minder charakteristischer Art mag noch hinzugefügt werden. In Cincinnati waren bis 1882 übertragbare Mitgliedschaftszertifikate nicht ausgegeben; ebenfalls zum Zwecke eines Neubaues wurde am 14. März 1882 beschlossen, daß jedes bisherige Mitglied zum Preise von 100 Dollar sich ein solches Zertifikat solle erwerben können, während gleichzeitig für die Neuausgabe von Zertifikaten der Preis für 1882 auf 250 Dollar, für 1883 auf 500 Dollar und von 1884 ab auf 1000 Dollar festgesetzt wurde. Die Folge war, daß bis zum 1. Januar 1883 1682 Mitgliedschaftszertifikate verkauft waren; alle bisherigen Mitglieder hatten in der Erwartung einer erheblichen Preissteigerung von der Befugnis des bevorzugten Zertifikatkaufs freudig Gebrauch gemacht; außerdem waren 501 Zertifikate zu 250 Dollar verkauft worden; 1883 wurde auch noch eines zu 500 Dollar ausgegeben. Durch den bloßen Beschluß einer Statutenänderung wurde auch hier, ohne eigentliche pekuniäre Einbuße der bisherigen Mitglieder, ein ansehnlicher Baufonds zusammengebracht.

Dasselbe wiederholt sich nun überall, nur mit verschiedenen nach der finanziellen Leistungsfähigkeit der in Betracht kommenden Interessentenkreise abgestuften Beträgen. Im Board of Trade von Chicago hat man gar das Eintrittsgeld, das bis Februar 1881 noch 1000 Dollar betragen hatte, bis zur Höhe von 10 000 Dollar — ebenso wie auf der New Yorker Baumwollbörse — heraufgeschroben. In Toledo ist es in wenigen Jahren stufenweise von 250 Dollar auf 3000 Dollar (seit 1881) gesteigert. In Minneapolis ist das heute statutarisch bestehende, bisher jedoch noch nicht bezahlte Eintrittsgeld

auf 1000 Dollar bemessen. In Duluth scheint man nach Ausgabe der ersten 200 Zertifikate zum ungewöhnlich niedrigen Satze von 5 Dollar gleich den Sprung auf 500 Dollar gemacht zu haben.

Nicht ebenso glückte die Spekulation auf eine dauernde Hebung des Zertifikatpreises im offenen Markte. Zwar ist regelmäßig kurz nach dem geschilderten Finanzmanöver ein erhebliches Emporschnellen des Preises zu beobachten. So wurde an der Produktenbörse zu New York nach Ausgabe von 3000 Mitgliedschaften zum Maximalpreise von 2500 Dollar verschiedentlich gar der Preis von 4000 Dollar erzielt, wobei es sich freilich nicht beurteilen läßt, wie weit zu Spekulationszwecken vorgenommene Scheinkäufe mit im Spiele waren. Sehr bald trat jedenfalls an die Stelle des Steigens ein starkes und zunehmendes Sinken. Und das war sehr begreiflich. Überall war in der angeführten Weise eine große Anzahl neuer Mitgliedschaftszertifikate, nach denen ein wirtschaftlicher Bedarf nicht vorhanden war, ausgegeben worden; die Zertifikate hatten für kurze Zeit den Charakter eines Spekulationspapiers angenommen, hatten eine künstliche Hausse erlebt, in der sie von Leuten aller Art, die oft gar nicht die Absicht hatten, ihren Fuß jemals in die Produktenbörse zu setzen, erworben wurden; nicht selten waren in der Hoffnung auf einen weiteren Spekulationsgewinn mehrere Zertifikate in einer Hand vereinigt worden. Derartige wirtschaftlich unnötige Zertifikate waren an der New Yorker Produktenbörse — wie wir gesehen haben — binnen wenigen Wochen mehr als 500, d. h. mehr als $^1/_6$ ihrer Gesamtzahl ausgegeben worden. Trat daher nicht wirklich der erhoffte Geschäftsaufschwung, der den Kreis der Effektivinteressenten sehr erweitert hätte, ein, so mußten die wirtschaftlich nutzlosen Zertifikate zur Börse gewissermaßen zurückströmen; sie mußten ein stetiges scharfes Angebot auf dem Zertifikatmarkte bilden und einen erheblichen Preisdruck ausüben.

Dieser Geschäftsaufschwung blieb aus Gründen, die sogleich zu erörtern sein werden, aus. Die Geduld der Zertifikatbesitzer wurde also auf eine schwere Probe gestellt und sie mußte um so schneller erschöpft werden, wenn gleichzeitig die von den Zertifikatbesitzern zu zahlenden Umlagen zwecks Deckung der erhöhten Betriebs- und Unterhaltungskosten erhöht wurden, wie es beispielsweise in Chicago der Fall war, wo sie schrittweise von 20 Dollar im Jahre 1882 auf 90 Dollar im Jahre 1888 heraufgesetzt wurden, während sie in New York freilich statutengemäß auf 10—30 Dollar fixiert wurden.

So kommt es, daß die außerordentliche Erhöhung der Eintrittsgelder, zum Teil bis zu solchen Sätzen wie mehr als 40 000 Mk., tatsächlich den Zutritt zur Börse nicht erschwert, sondern eher erleichtert hat. Es ist beispielsweise ein Mitgliedschaftszertifikat in

New York (Eintrittsgeld 5000 Dollar) zum Preise von 370 Dollar, in Chicago (Eintrittsgeld 10 000 Dollar) zu 525 Dollar, in Minneapolis (Eintrittsgeld 1000 Dollar) zu 240 Dollar und in Duluth (Eintrittsgeld 500 Dollar) zu 140 Dollar in den letzten Jahren verkauft worden, und diese Ziffern, die allerdings die mir bekannt gewordenen Minimalpreise bezeichnen, sind keineswegs exzeptioneller Art, stehen vielmehr nicht erheblich unter dem natürlich ziffermäßig kaum zu ermittelnden Durchschnittspreise.

Diese Verhältnisse haben es mit sich gebracht, daß auf allen amerikanischen Börsen eine erhebliche Differenz zwischen der Zahl der nominellen Börsenmitglieder und der der tatsächlichen Börsenbesucher besteht. Genau zahlenmäßig bestimmen läßt sich diese Differenz nicht; sie läßt sich aber vielleicht in folgender Weise in ihrem Umfange etwas anschaulicher und wahrscheinlicher machen. Aus Gründen, auf die später noch einzugehen ist, darf angenommen werden, daß die Zahl der Börsenbesucher an den älteren Börsen der Vereinigten Staaten heute auf keinen Fall größer ist, als sie es im Jahre 1880 war. Im Oktober dieses Jahres wurde an der New Yorker Produktenbörse eine statistische Kontrolle des Börsenbesuches durchgeführt; sie ergab, daß in der letzten Börsenstunde die Zahl der Fortgehenden zwischen 1420 und 1679 geschwankt und im täglichen Durchschnitt 1566 betragen hat. Diese Zahl dürfte zur Charakterisierung des Börsenbesuchs erheblich zu hoch sein; denn da anscheinend nur die Fortgehenden gezählt und die Zurückkommenden — was sich auch schwer durchführen ließe — nicht in Abzug gebracht sind, es aber auf allen amerikanischen Börsen infolge der rastlosen Beweglichkeit des Amerikaners, wie in einem Taubenschlage, ein- und ausgeht, so muß man annehmen, daß in jenen Ziffern viele Doppelzählungen enthalten sind; mindestens ein Drittel dürfte aus diesem Grunde zu kürzen sein. So würden wir für die letzte Börsenstunde, die durch besonders starken und lebhaften Börsenverkehr ausgezeichnet zu sein pflegt und daher annähernd für den gesamten Tagesbesuch charakteristisch ist, im Jahre 1880 eine Besuchsziffer von rund 1000 Köpfen gewinnen. Von sachverständiger Seite ist ferner 1890 die Ansicht ausgesprochen worden, daß von rund einem Drittel der 3000 ausgegebenen Zertifikate an der New Yorker Produktenbörse ein börsenmäßiger Gebrauch nicht gemacht werde. Danach möchte ich in Übereinstimmung mit meinen persönlichen Eindrücken annehmen, daß an der New Yorker Produktenbörse rund zwei Drittel der Zertifikatbesitzer Börsenbesucher sind und täglich durchschnittlich rund ein Drittel auf der Börse sich zusammenfindet.

Ähnlich dürfte das Verhältnis an der Börse von St. Louis, die

am 1. Januar 1892 3001 Mitglieder zählte, sein; etwas günstiger in Chicago, dessen Board of Trade im Jahre 1892 1903 Namen in seiner Mitgliederliste verzeichnete, vielleicht auch in Minneapolis mit seinen 538 und Duluth mit seinen 189 Mitgliedern im selben Jahre. Für die anderen Getreidebörsen, die insbesondere als Spekulationsmärkte sehr viel geringere Selbständigkeit besitzen, als die genannten vier, tritt der Börsenbesuch noch mehr zurück; er ist deshalb bei ihnen aber auch kein Kriterium mehr zur Scheidung der nominellen und effektiven Börsenmitglieder. Bei ihnen läßt sich nur sagen, daß die Kluft zwischen diesen beiden mit der Kleinheit der Börsen nicht nur absolut, sondern auch relativ abnimmt. Sie ist noch recht erheblich in Cincinnati, dessen Chamber of Commerce im Jahre 1892 2080 Mitglieder aufwies, auch anscheinend nicht unbedeutend in Baltimore, dessen Corn and Flour Exchange im Jahre 1890 721 Mitglieder umfaßte, sehr viel geringer bereits in Milwaukee mit seinen 601 Mitgliedern im gleichen Jahre, und sie verschwindet fast ganz an Börsenplätzen, wie Detroit (1892: 141 Mitglieder) und Toledo (1893: 99 Mitglieder).

Mit dieser Differenz zwischen nomineller und effektiver Börsenmitgliedschaft hängt eine andere auffällige Eigentümlichkeit der amerikanischen Produktenbörsen zusammen. Das ist die außerordentliche Fluktuation innerhalb der Mitgliedschaft. Sie wird ermöglicht durch die leichte Übertragbarkeit der Mitgliedschaftszertifikate. So wechselten in Chicago im Jahre 1890 von 1913 Zertifikaten 237 ihren Besitzer, in St. Louis im selben Jahre 261 von 3190, in Minneapolis im Jahre 1892 gar 81 von 538; die größte mir bekannt gewordene Zahl von Zertifikatsübertragungen an der New Yorker Produktenbörse innerhalb eines Jahres war 398. Für die Chicagoer Produktenbörse habe ich für die 15 Jahre 1879—1893 die Verhältniszahlen der jährlichen Zertifikatübertragungen zu der jährlichen Gesamtzahl der ausgegebenen Zertifikate berechnet und für den angegebenen Zeitraum den Jahresdurchschnitt von 10,6 Proz. gewonnen. In weniger als 10 Jahren erneuert sich also — rein rechnerisch — das Menschenmaterial der Chicagoer Getreidebörse. In Wirklichkeit ist das allerdings nicht der Fall; wie die Durchsicht der Namenlisten der Mitglieder zeigt, ist vielmehr überall ein fester dauernder Kern der Mitgliedschaft vorhanden, an den sich diese bunt fluktuierende Masse anreiht, die nicht nur in einem Jahrzehnt ihre Bestandteile völlig wechselt, sondern von Jahr zu Jahr ein sehr verschiedenes Aussehen hat.

Neben den zahlreichen Zertifikatsübertragungen fallen nicht minder die häufigen Annullierungen von Mitgliedschaften auf, durch die gleichfalls der Personalbestand der Börse in seiner Zusammensetzung verändert wird. Diese Annullierungen sind auch nur ein Zeichen für

den niedrigen und schwer zu realisierenden Kapitalwert der Zertifikate. In allen amerikanischen Börsenstatuten findet sich nämlich die Bestimmung, daß ein Zertifikat seine rechtliche Gültigkeit einbüßt, wenn innerhalb einer bestimmten, meist auf ein oder ein halbes Jahr bemessenen Frist die Jahresumlage nicht bezahlt ist. Ein solcher Fall kam, aus mancherlei Gründen, vereinzelt natürlich bereits vor dem geschilderten Finanzmanöver vor, wie beispielsweise von der New Yorker Produktenbörse berichtet wird, daß sie diese Bestimmung im Jahre 1875, und zwar zum ersten Male, bei dreizehn Mitgliedern zur Anwendung gebracht habe. Je schwerer verkäuflich die Zertifikate wurden und je tiefer sie im Preise sanken, je höher andererseits die jährliche Umlage stieg, um so häufiger mußte dieser Fall eintreten, und so finden Annullierungen seit Beginn der achtziger Jahre im großen Stile statt. Es wurden z. B. an der Börse von St. Louis, die am 1. Januar 1894 2807 Mitglieder zählte, in den zehn Jahren 1883—1892 nicht weniger als 379 Mitgliedschaften aus diesem Grunde eingezogen, zu denen im Jahre 1893 noch weitere 89 hinzukamen. Ähnlich sind auf der Börse von Cincinnati, die am 1. September 1892 2080 Zertifikatinhaber aufwies, im Rechnungsjahre 1891/92 63 derartige Annullierungen vorgenommen worden; auch von den 200 Mitgliedschaften der Produktenbörse in Duluth sind beispielsweise in den Jahren 1889 und 1890 elf aus demselben Grunde eingegangen. Für New York und Chicago habe ich in dieser Hinsicht keine Daten erhalten.

Auf diese Weise wurde also das übertriebene, preisdrückende Zertifikatangebot heilsam geschmälert. Es lag darin gewissermaßen ein Fingerzeig zur Besserung der Lage, die den Börsendirektoren kompromittierend zu erscheinen begann. Man konnte ja zur „Sanierung“ diese mehr oder minder natürliche Verminderung der Zertifikatzahl künstlich durch Aufkäufe vergrößern. Das ist denn auch durch einzelne Börsen geschehen; insbesondere in St. Louis, wo die Anzahl der ausgegebenen Zertifikate die höchste Zahl erreicht hat, sind in dem Jahrzehnt 1883—1892 nicht weniger als 275 Zertifikate aufgekauft worden; 1893 wurden weitere 16 Zertifikate zum auch früher bereits üblichen Ankaufspreis von 125 Dollar vom Markte entfernt. So ist es hier durch die Rückkäufe im Bunde mit den Annullierungen gelungen, die Mitgliedschaftszahl aus der künstlichen Höhe von 3566 im Jahre 1883 wieder auf 2807 zu Beginn des Jahres 1894 zurückzuschrauben. Wenn man an den meisten anderen Börsen nicht diesem Beispiel folgte, so geschah das wohl, weil einerseits ein Ankaufsfonds nicht zur Verfügung stand, weil man aber auch andererseits den Kreis der Jahresbeitragzahlenden nicht künstlich verengern

wollte, vielleicht auch weil man einen weiteren Preisfall und damit noch günstigere Rückkaufschancen erwartete oder gar der Ansicht war, was sich rückkaufen lasse, werde auch über kurz oder lang annulliert werden können. Doch ein Umschwung scheint sich vorzubereiten. In den Statuten der Chicagoer Produktenbörse befand sich bereits lange eine Bestimmung, welche die Direktoren zum Ankauf von Zertifikaten zum Maximalpreise von 1000 Dollar ermächtigte; sie fügte jedoch hinzu, daß die hierzu nötigen Gelder durch eine Umlage unter den Börsenmitgliedern aufzubringen seien. Im vorigen Jahre ist dieser hemmende Zusatz gestrichen worden, so daß der Börsenvorstand jetzt die Generalkasse zu diesem Zwecke heranziehen kann. Auf der somit frei gewordenen Bahn scheint man gewillt zu sein energisch vorzugehen. Gleichzeitig wurde für ein ebensolches Vorgehen in Minneapolis lebhaft agitiert und es hat den Anschein, als ob allgemein dieser Weg eingeschlagen werden sollte, um solidere Grundlagen wieder zu gewinnen, die Zahl der nominellen Börsenmitglieder und der tatsächlichen Börsenbesucher, den Betrag des statutarischen Eintrittsgeldes und des Marktpreises eines Mitgliedschaftszertifikates einander wieder zu nähern.

Alle diese Ausführungen zeigen, daß der Schluß aus dem hohen Eintrittsgelde auf eine „korporative“ und „klubartige“ Organisation der amerikanischen Produktenbörse nicht berechtigt ist. Zur Lösung eines finanziellen Problems, nicht zur zweckmäßigeren Gestaltung des Börsenwesens ist die Erhöhung des Eintrittsgeldes vorgenommen. Nicht den Kreis der Mitglieder enger abzuschließen und auf die eigentlichen Börseninteressenten zu beschränken, sondern ihn zu erweitern und zwar zu erweitern durch Zuzug von Outsiders — war die Absicht. Ihr entspricht das Resultat. Statt den Zutritt zur Börse zu erschweren, ist er meist erleichtert worden, statt die Stabilität innerhalb der Mitgliedschaft zu vergrößern, ist sie stark gelockert worden, statt Outsiders fernzuhalten, sind sie herbeigelockt worden.

21. Stillstandsmomente in der Entwicklung der amerikanischen Produktenbörsen.

Die soeben geschilderten Folgen der Erhöhung der Börseneintrittsgelder würden dauernd und so kraß nicht eingetreten sein, wenn nicht gleichzeitig im amerikanischen Börsenwesen eine gewisse reaktionäre Bewegung sich bemerkbar gemacht hätte. Wäre die Hoffnung auf einen Geschäftsaufschwung an der Börse nicht völlig getäuscht worden, so wären sie in ihrer Stärke gemildert, in ihrer Dauer beschränkt worden. Denn die mit einem Geschäftsaufschwung regel-

mäßig auftretende Erweiterung des Kreises der Börseninteressenten hätte das ganze Finanzmanöver zu einer bloßen finanziellen Antizipation der Zukunft gemacht und etwa eintretende Folgen der geschilderten Art mit vorschreitender Zeit von selbst ausgeglichen.

Eine Hoffnung auf den weiteren Aufschwung des Börsenhandels war aber zu Anfang der achtziger Jahre keineswegs unbegründet. Bis zu dieser Zeit sehen wir nämlich in dem amerikanischen Produktenbörsenwesen eine lebhaft aufsteigende Entwicklung, wie sie in den stetig wachsenden Mitgliederzahlen korrekt sich widerspiegelt. Die Vergangenheit konnte also die Hoffnungen auf ein weiteres Anwachsen wohl rechtfertigen. Wenn ein solches tatsächlich ausgeblieben und vielmehr gleichzeitig mit dem Emporschrauben der Eintrittsgelder im eigentlichen Börsenwesen ein Stillstand, der vereinzelt geradezu zu einem Rückgang sich steigerte, eingetreten ist, so fragt es sich, wie diese Tatsache des Umschwungs sich erklären läßt.

Zunächst muß daran erinnert werden, daß die Entwicklung des nordamerikanischen Getreideexporthandels, mit welcher die der amerikanischen Produktenbörse in engem Zusammenhange steht, in den beiden Jahren 1880 und 1881 ihren Höhepunkt erreicht hat. An Weizen wurden 1880 über 180 Mill. Bushels oder mehr als 40% und 1881 über 186 Mill. Bushels oder mehr als 37% der gesamten nordamerikanischen Ernte exportiert; im jährlichen Durchschnitt des folgenden Jahrzehnts betrug der Weizenexport nur $^2/_3$ dieser Beträge, nicht ganz 120 Mill. Bushels oder durchschnittlich 27% der ganzen heimischen Weizenernten. Ebenso verhält es sich mit dem Maisexport, der im Jahre 1880 100 Mill. Bushels fast erreichte und im folgenden Jahre mit fast 94 Mill. Bushels sich noch auf dieser Höhe hielt, dagegen im Durchschnitt der nächsten zehn Jahre auf beinahe die Hälfte, nämlich 52 Mill. Bushels, herabsank.

Diese Exportverhältnisse mußten auch natürlich auf die Lebhaftigkeit des Börsenverkehrs einen Einfluß üben, wenn auch das an der Börse die erste Rolle spielende Spekulationsgeschäft von den Ziffern des effektiven Vorrats und effektiven Warenumsatzes einigermaßen unabhängig ist. Die Hauptgründe des Rückgangs des amerikanischen Getreidebörsenwesens lagen jedoch in diesem selbst. Die Getreidebörse als Handelsinstitution verlor seit den achtziger Jahren an Bedeutung, indem in den beiden Hauptgruppen, aus denen ihre Mitgliedschaft vorzugsweise sich rekrutierte, im Kreise der Effektivhändler und in dem der Spekulanten eine Börsenentfremdung eintrat.

Und gerade der Umstand, der zu jenem Finanzmanöver, das einen weiteren Aufschwung des Börsenhandels zur vernünftigen Basis haben, mußte, veranlaßte, erzeugte und förderte diese Börsenentfremdung.

Die Konzentration des Geschäftslebens einer Branche in einem der modernen Riesengebäude machte nämlich die zeitweise Konzentration im Börsenraume vielfach überflüssig. Es läßt sich in einem solchen Gebäude oft leichter und schneller und stets bequemer von Bureau zu Bureau, telephonisch oder persönlich, verkehren, als in einem großen Saale, in dem der einzelne aus der lärmenden, bewegten Masse oft schwer herauszufinden ist. Außerdem läßt sich die bei vielen Geschäften erwünschte Geheimhaltung so besser durchführen, als in der halben Öffentlichkeit einer Börse. Das ist von besonderem Einfluß auf den Effektivhandel. Denn der Effektivhändler, für den die Persönlichkeit des Gegenkontrahenten stets eine ganz andere Bedeutung, als für den auf Preisdifferenzen spekulierenden Terminhändler hat, steht regelmäßig in festen Geschäftsverbindungen; er sucht deshalb selten einen beliebigen unbekannten Abnehmer oder Verkäufer, sondern regelmäßig Individuen aus einem verhältnismäßig eng umgrenzten Kreise. Es besteht daher ein Bedürfnis nach örtlicher Konzentration überhaupt in geringerem Maße für den Effektivhandel, wie ein solches nach zeitlicher Konzentration für ihn überhaupt nicht existiert. Aus diesem Grunde ist denn auch das Effektivgeschäft von jeher und überall von der eigentlichen Börse ziemlich emanzipiert gewesen; von jeher sind zahlreiche Abschlüsse außerhalb der Börsenzeit und damit außerhalb der Börse zustande gekommen. Die räumliche Konzentration des amerikanischen Geschäftslebens verdrängt das Effektivgeschäft noch mehr von der Börse.

Wie diese räumliche Konzentration die Getreidehändler davon entbindet, zur Durchführung der eigenen geschäftlichen Transaktionen die Börse zu besuchen, so macht ein weiteres die Börsenentwicklung hemmendes Moment es vielfach unnötig, zur genauen und schnellen Orientierung über die Marktlage die Börse zu betreten. Dieses Moment erblicke ich in der noch jungen Erfindung des sog. „Ticker“. Diese Ticker sind selbstregistrierende Telegraphenapparate; alle, die demselben Zwecke dienen, werden von einer Zentralstelle aus durch einen einzigen Beamten bedient, der jede Nachricht ebenso schnell, wie er sie erfährt, sämtlichen Tickerbesitzern gleichzeitig in einer einzigen Handlung übermittelt. Ist nun dafür gesorgt, daß dieser Telegraphist jede Preisvariation ebenso schnell, wie sie zustande kommt, erfährt, so ist auch jeder Tickerbesitzer in der Lage, sie fast ebenso schnell, wie sie eintritt, von dem Papierstreifen seines Apparats abzulesen. Für die Börsennotierungen ist, wie später bei Besprechung der Preis- und Kursfestsetzung noch auseinanderzusetzen ist, dafür gesorgt, daß der Telegraphenbeamte von jeder kleinen Fluktuation des Börsenmarktes unmittelbar Kenntnis erhält.

Jeder nun, der ein großes Interesse an den Börsennotierungen besitzt, läßt sich in seinem Bureau einen solchen Ticker aufstellen, so daß dieser begreiflicherweise in kurzer Zeit eine außerordentliche Verbreitung gefunden hat; er ist sogar, jedem zugänglich, in Zigarrenläden und in Restaurationen, die besonders einer kaufmännischen Kundschaft sich erfreuen, anzutreffen. Und sehr viel größer würde seine Verbreitung noch sein, wenn er nicht der Gegenstand monopolistischer Ausbeutung geworden wäre. Die Gold and Stock Co., die völlig unter der Kontrolle der großen Western Union Telegraph Co. steht, besitzt nämlich das Tickerpatent und, um dieses von Grund aus auszunutzen, verkauft sie keine Apparate, sondern vermietet sie nur, und zwar bisher zu dem nicht unerheblichen Preise von 4 Dollar die Woche. Nach Ablauf der Patentfrist, die in Amerika 17 Jahre zu betragen pflegt, wird jedenfalls eine starke Verbilligung geschäftlich möglich und damit eine noch größere Verbreitung des Tickers eintreten.

Die Wirkung des Tickers besteht also in einer weitgehenden und augenblicklich wirkenden Dezentralisation der Börsenweisheit und damit — ebenso wie die der Zentralisierung des Geschäftslebens — in der Abschwächung des Bedürfnisses nach der örtlichen Konzentration, wie sie die Börse bietet. Das übt allgemein und natürlich auch auf das Effektivgeschäft einen der Börse entfremdenden Einfluß aus; besonders stark macht dieser Einfluß sich jedoch beim Spekulationsgeschäft geltend. Denn jeder Besitzer eines Börsentickers ist, was die Jobberspekulation anlangt, gewissermaßen eine nicht autorisierte Börsenfiliale. Was für den kleinen Spekulanten, der ja die große Majorität der Spekulanten bildet, nötig ist, das bietet sie: die fortlaufende Notierung der bald steigenden, bald fallenden Terminpreise in gleicher Vollständigkeit und fast im gleichen Augenblick, wie sie an der offiziellen Börse selbst zur Erscheinung kommen. Findet sich beim Ticker noch ein spekulationslustiges Publikum ein, so ist die Winkelbörse fertig, die noch die Vorteile leichterer, billigerer und ungenierterer Zugänglichkeit für ihre Besucher bietet. Derartige mehr oder minder organisierte Winkelbörsen, auf die später noch genauer einzugehen ist, sind in unübersehbarer Menge in den Vereinigten Staaten entstanden; sie absorbieren einen noch beständig wachsenden Teil der im Lande vorhandenen Spekulationssucht, sie beschränken also durch die Verminderung der an die Börse gelangenden spekulativen Aufträge den Umfang der Börsengeschäfte und damit die Zahl der Vermittler von Börsengeschäften, sowie durch Dezimierung des für die Börse vorzugsweise in Betracht kommenden Rekrutierungsmaterials den Kreis der Börsenmitgliedschaft.

22. Die rechtlichen Grundlagen der heutigen Organisation der amerikanischen Produktenbörsen.

Obwohl die dargelegte geschichtliche Entwicklung der Bestimmungen über die Börsenmitgliedschaft zum großen Teil außer Wirksamkeit gesetzt hat, soll doch die rechtlich geplante Börsenorganisation in ihren Grundzügen geschildert werden, zumal da die neueste Tendenz — wie gezeigt wurde — dahin geht, sie wieder mehr und mehr in die Wirklichkeit zu überführen.

Diese rechtliche Organisation der amerikanischen Börsen ist festgelegt in dem Charter, den By-laws und den Rules und Regulations.

Wie jede Aktiengesellschaft, muß auch die Börse zur Erlangung der Korporationsrechte — wie bereits erwähnt wurde — einen Charter erwerben. Diese Erwerbung geschieht nach englisch-amerikanischem Recht durch einen Akt der Gesetzgebung und zwar der Gesetzgebung des Einzelstaates, so daß also stets das Zusammenwirken der legislativen Körperschaften eines Staates mit dem betreffenden Gouverneur nötig ist. Die Bestimmungen im einzelnen zeigen in den verschiedenen Staaten mancherlei Abweichungen, sind jedoch im wesentlichen nebensächlich. Denn da die Erwerbung eines Charter durch dieses Mitwirken der gesetzgebenden Organe einen politischen Charakter erhält, so sind auch bei der Erteilung in erster Linie politische Motive maßgebend und, wo das der Fall ist, spielt seit lange die Korruption eine Rolle. So hat denn auch die Börse, wie manches andere Geschäftsunternehmen, früher vereinzelt — beispielsweise die Corn and Flour Exchange in Baltimore — große Mühe gehabt, sich die Körperschaftsrechte zu erringen. Welche Vorteile diese für die Börsenmitglieder bedeuten, ist früher bereits kurz dargelegt worden.

Rechtlich schafft also erst der Charter die selbständige Existenz einer Börse; er umgrenzt daher auch ihre Befugnisse. Zu diesem Zwecke zählt er bisweilen die Hauptaufgaben der Börsenorganisation mit einigen schönen Worten auf, meist aber gewährt er eine Art Blankovollmacht zu allem dem Handel Förderlichen, das mit den geltenden Gesetzen nicht in Widerspruch steht. Er bestimmt ferner in allgemeinen Zügen die Art der Organisation der Börse und ermächtigt die neue Körperschaft, sich im einzelnen nach Gutdünken selbst ihre Verfassung in Statuten — By-laws genannt — zu schaffen.

Bestimmt der Charter, wie es regelmäßig der Fall ist, nicht die Art und Weise, wie diese By-laws festgesetzt werden sollen, so werden sie durch die Majoritätsbeschlüsse der Börsenmitglieder festgesetzt. Spätere Abänderungen sind meist etwas erschwert; sie erfordern z. B.

in New York außer der einfachen Majorität der wählenden Mitglieder noch eine $^2/_3$-Majorität des Vorstandes. Die By-laws bedürfen weder bei Festsetzung noch Abänderung der staatlichen Genehmigung; sie haben aber nur rechtsverbindliche Kraft, wenn sie innerhalb der formell durch den Charter und also materiell durch den Organisationszweck gegebenen Grenzen sich bewegen.

Diese By-laws sind die Hauptquelle zur Erkenntnis der rechtlichen Eigenart der amerikanischen Produktenbörsen; sie sind allmählich in jahrzehntelanger Arbeit ausgebildet worden, bis heute nicht nur eine im wesentlichen feste und dauernde, sondern auch eine über das ganze Land einigermaßen gleiche Organisation gewonnen ist.

Den By-laws schließt sich regelmäßig, mehr oder minder als Anhänge oder zur Ausführung, eine ganze Reihe von besonders kodifizierten sog. „Rules“ und „Regulations“ an. Während die alle Branchen umfassenden Bestimmungen in den By-laws ihren Platz finden sollen, enthalten sie Spezialvorschriften zur Regelung der Geschäfte innerhalb einer Branche; so gibt es „Rules regulating the Grain Trade“, „Rules regulating the Flour Trade“ usw. Vielfach ist diese prinzipielle Scheidung zwischen By-laws und Rules verwischt und durch rein zufällige Häufung von sich vielfach ergänzenden Sondervorschriften aller Art, wie z. B. bei der Produktenbörse New Yorks, die Übersicht außerordentlich erschwert.

Auf der Grundlage dieser verschiedenen statutarischen Vorschriften und unter vorzugsweiser Berücksichtigung der Chicagoer und New Yorker Produktenbörsen sollen im folgenden die auf die Börsenorganisation bezüglichen Bestimmungen kurz dargelegt werden.

23. Die Börsenmitgliedschaft und ihre rechtlichen Voraussetzungen.

Was zunächst die rechtliche Regelung des Erwerbs der Börsenmitgliedschaft anlangt, so wird in den Börsenstatuten regelmäßig an dem Prinzipe der offenen Zahl der Mitgliedschaft festgehalten, während tatsächlich, wie wir gesehen haben, die Zahl der Mitgliedschaften an fast allen amerikanischen Börsen eine geschlossene ist. Ausnahmen machen Baltimore und Cincinnati. Die Produktenbörse in Baltimore hat nämlich statutenmäßig ihre Mitgliederzahl auf tausend beschränkt. Praktisch hat diese direkte Limitierung, die denselben finanziellen Anlaß und Zweck hat, wie die häufiger vorkommende tatsächliche durch staffelweise Erhöhung der Eintrittsgelder, nichts zu bedeuten, da die Mitgliederzahl hinter dieser Grenze weit zurückbleibt. Ebenfalls der finanzielle Gesichtspunkt erklärt es, wenn im Jahre 1883 die

Mitgliedschaft an der Börse in Cincinnati auf die Zahl der bisher ausgegebenen Zertifikate beschränkt und damit ein neues Mitglied hinfort nur auf Grund einer Zertifikatsübertragung zugelassen wurde; man hoffte hierdurch dem plötzlich eintretenden Sinken des Zertifikatpreises Einhalt gebieten zu können; die Überfüllung des Marktes mit Zertifikaten paralysiert jede abschließende Wirkung dieser Begrenzung der Mitgliederzahl.

Das Prinzip der offenen Zahl der Mitgliederzahl ist nun regelmäßig in folgender Weise in den Statuten rechtlich ausgebildet worden:

Der Börsenmitgliedschaft fähig ist jede „respectable person" (New York) oder „person of good character and credit" (Chicago), die majorenn ist; bisweilen wird noch die Domizilierung am Börsenorte verlangt, so noch in Toledo; die meisten Börsen lassen aber auch Nicht-Angesessene zu und zählen in ihrer Mitgliederliste zahlreiche Namen aus anderen Getreideplätzen; so waren beispielsweise im Jahre 1892 von den 179 Mitgliedern des Board of Trade von Duluth nicht weniger als 66 nicht in dieser Stadt ansässig, und wenn das auch vorwiegend Geschäftsleute aus dem nicht weit entfernten Minneapolis waren, so befanden sich doch auch Namen aus New York, Chicago, Buffalo, Montreal, Baltimore, Milwaukee, Tacoma und anderen weiter entfernten Orten darunter. Trotz dieser vielfachen Beziehungen der Getreideplätze untereinander finde ich nur in den Statuten des zuletzt genannten Board of Trade die ausdrückliche Bestimmung, die wohl allgemein besonderer Hervorhebung bedürfte, selbst wenn die Forderung der „Respektabilität" oder des „guten Charakters und Kredites" sie umfassen sollte, daß nämlich eine Person, die von einer anderen Börse zeitweise oder dauernd ausgeschlossen ist, für die Dauer dieses Ausschlusses nicht mitgliedsfähig ist. Ferner ist die Fähigkeit der Börsenmitgliedschaft auf physische Personen beschränkt, während sie früher meist auch „Firmen und Korporationen" zustand; das Bestreben nach Ausdehnung des Mitgliederkreises hat diese Einschränkung mit sich gebracht, da regelmäßig eine Firmenmitgliedschaft eine Kollektivmitgliedschaft bedeutet; nur vereinzelt, z. B. am Commercial Exchange zu Philadelphia, hat die alte Bestimmung sich erhalten.

Die Aufnahme in die Börsenmitgliedschaft erfolgt auf Grund eines eingehend geregelten Bewerbungsverfahrens. Der Börsenkandidat muß beim Börsenvorstande ein schriftliches Gesuch um Zulassung einreichen, das über seine persönlichen und geschäftlichen Verhältnisse — meist nach Verlangen des Vorstandes — Auskunft geben und von mindestens zwei Börsenmitgliedern befürwortet sein muß. Dieses Gesuch wird zunächst einer besonderen Kommission — Comittee on Admissions in New York, Committee on Membership in Chicago — zur

Prüfung überwiesen; in Chicago ist dieser Kommission „persönliche" Prüfung des Bewerbers und seiner Befürworter vorgeschrieben. Beanstandet diese Kommission das Gesuch nicht, so wird es regelmäßig auf 10, bisweilen an kleineren Börsen (Toledo, Detroit) nur auf 5 Tage öffentlich im Börsenraum angeschlagen, um so jedem Mitgliede Gelegenheit zu geben, etwaige Einwendungen gegen den Bewerber vorzubringen. Was geschieht, wenn solche Einwendungen gemacht werden, ist bezeichnenderweise nicht bestimmt; man muß annehmen, daß sie der genannten Kommission zur Prüfung überwiesen werden. Nach Ablauf der Aushängefrist und nach dieser Prüfung etwaiger Einwendungen wird dann über die Zulassung Entscheidung getroffen und zwar in den meisten Fällen durch den Börsenvorstand; regelmäßig genügt ein bloßer Majoritätsbeschluß (z. B. in New York), Chicago aber fordert zur Aufnahme eine $^2/_3$-Majorität, Teledo 9 von 13 Stimmen. In jüngeren Städten mit kleineren Börsen und daher engerem persönlichen Zusammenschließen entscheidet die Mitgliederversammlung selbst über das Zulassungsgesuch, so in Duluth und in Superior, wo außerdem die strenge Bestimmung besteht, daß nicht mehr als 5 Stimmen gegen die Zulassung abgegeben werden dürfen. Wie der geschichtliche Überblick uns gezeigt hat, ist man in der Handhabung aller dieser Bestimmungen äußerst kulant.

Praktisch weitaus die wichtigste Voraussetzung der Erlangung der Börsenmitgliedschaft ist der Besitz eines Mitgliedschaftszertifikats. Ein solches Zertifikat kann, wie dargelegt ist, entweder durch Zahlung des Eintrittsgeldes vom Börsenvorstande oder — was allein noch gegenwärtig vorkommt — durch Übertragung seitens eines Börsenmitgliedes erworben werden. Jeder rechtmäßige Zertifikatbesitzer oder sein Erbe ist zur Übertragung seines Zertifikats befugt, nur sind Vorkehrungen getroffen, daß die Börse und die Börsenmitglieder durch den Zertifikatverkauf und den damit verbundenen Börsenaustritt nicht eine Benachteiligung erleiden, wie sie dadurch entstehen könnte, daß die Börse ihre Befugnis verlöre, zur vorzugsweisen Befriedigung ihrer eigenen oder ihrer Mitglieder Ansprüche das Zertifikat eines zahlungspflichtigen Mitgliedes in öffentlicher Auktion (unter gewissen Modalitäten zur Aufrechterhaltung der Vorschriften über die Mitgliederaufnahme) zu verkaufen. Es ist deshalb ein Zertifikat nur dann übertragbar, wenn der bisherige Inhaber seine sämtlichen Verpflichtungen der Börse gegenüber erfüllt hat und auch Börsenmitglieder gegen ihn keine ausstehenden Forderungen oder rechtlich unerledigte Ansprüche besitzen. Um dieses zu konstatieren, muß der Übertragung ein Gesuch vorausgehen, das mindestens 10 Tage in der Börse öffentlich auszuhängen ist; wird innerhalb dieser Frist ein Einwand gegen die Übertragung

beim Börsenvorstande nicht angemeldet, so wird die Übertragung genehmigt und gegen Zahlung der Übertragungsgebühr, die auffälligerweise nur zwischen den geringen Sätzen von 5 Dollar in New York und 25 Dollar in Chicago schwankt, in den Büchern der Börse vollzogen.

Vor der Erteilung der Börsenmitgliedschaft hat endlich der Bewerber sich noch schriftlich zu verpflichten, alle statutarischen Börsenbestimmungen befolgen zu wollen. Damit tritt er gewissermaßen aus der Herrschaftssphäre des gewöhnlichen Privatrechts größtenteils aus und unterwirft sich dem in den Statuten und seinen Anhängen niedergelegten besonderen Börsenrechte und den Börsenschiedsgerichten zu seiner Vollziehung.

Sind alle genannten Voraussetzungen erfüllt, so tritt der Bewerber in alle Rechte und Pflichten eines Mitgliedes ein. Gewöhnlich ist er sogar während der Zeit seines anhängigen Gesuches als nicht stimmberechtigtes Mitglied zur Börse zugelassen, während umgekehrt vereinzelt, zur Verhütung von Mißbräuchen der leichten Zertifikatübertragung, die Stimmberechtigung an eine gewisse Dauer der Mitgliedschaft geknüpft ist; so in St. Louis, wo niemand abstimmen darf, der nicht bereits 60 Tage Börsenmitglied ist. Das passive Wahlrecht zu einem der Börsenämter ist stets an eine längere, meist einjährige Dauer der Mitgliedschaft gebunden.

24. Die Zusammensetzung der Börsenmitgliedschaft.

Nicht eine Voraussetzung der Börsenmitgliedschaft ist ein bestimmter Geschäftsbetrieb. Gefordert wird nur, daß der Beruf im Zulassungsgesuch angegeben werde; im übrigen vertreten die Börsenverwaltungen den Standpunkt, daß jeder Bewerber es nur allein beurteilen kann und daher es auch selbst zu entscheiden hat, ob bei der Eigenart seines Geschäftsbetriebs die Zugehörigkeit zur Produktenbörse zweckmäßig und förderlich ist. Die Zusammensetzung der Börsenmitgliedschaft, auf die in diesem Zusammenhange etwas näher eingegangen werden mag, ist daher sehr bunt. So finden wir an den amerikanischen Produktenbörsen, ähnlich wie an der Hamburger Börse, alle Hilfsgeschäfte des Produktenhandels zahlreich vertreten: Rechtsanwälte, Bankiers, Vertreter von Dampfschiffsgesellschaften, Eisenbahnen und Fuhrgeschäften, Versicherungsagenten und Schiffsmakler; aber auch Geschäftsleute, deren unmittelbare Beziehung zur Börse nicht so auf der Hand liegt, sind in den Mitgliederlisten aufgeführt, wie Annoncenvermittler und Druckereibesitzer, Häusermakler und Architekten, ja sogar Pianofortefabrikanten und Bicyclehändler. Das Mitgliederverzeichnis

des Board of Trade von Chicago weist mehr als 250 Namen auf, die auf Grund der ausdrücklichen Angabe ihres Geschäfts in diese Klassen einrangiert werden müssen.

Die übrige Mitgliedschaft ist zunächst nach Branchen verschieden: Getreide-, Provisions-, Schmalz-, Mehl-, Petroleumhändler usf. Die einzelnen Börsen weisen natürlich wiederum Verschiedenheiten auf; während beispielsweise die Börse von St. Louis eine Warenbörse allgemeinster Art ist und auch die Produktenbörse New Yorks noch eine große Anzahl von Branchen in sich vereinigt, wird das Board of Trade in Chicago fast ausschließlich von Getreide und Provisions beherrscht, und eine Börse, wie die von Duluth, kennt eigentlich nur den Getreidehandel, und zwar fast ausschließlich den Weizenhandel. Überall ist die branchenmäßige Absonderung nur gering. Die Ansätze zu Spezialorganisationen der einzelnen Branchen, wie sie insbesondere in verschiedenen Börsenkommissionen bestehen, sind später noch zu besprechen; die bereits erwähnte branchenmäßige Sonderregelung des Handelsbetriebs, wie sie einzelne Rules and Regulations enthalten, ist mehr durch die Natur der Sache, als durch ein Streben nach Absonderung zu erklären. Ähnlich feste Formen der Branchenorganisation, wie sie in Hamburg in den sieben großen Händlervereinen gewonnen sind, kommen in Amerika noch nicht vor. Das Verhältnis der einzelnen Branchen zueinander ist natürlich verschieden. Wie der Handel in Getreide und Mehl, in Getreide und Provisions vielfach in denselben Händen sich vereinigt, so bleiben andere Branchen, wie z. B. Petroleum oder auch Schmalz mehr isoliert.

Was nun die Getreidehändler speziell anlangt, so sondern sich von ihnen zunächst die nebensächlichen Gruppen der Gerste-, Hopfen- und Malzhändler, sowie der Heu- und Futterhändler ab. Den Kern nicht nur des Getreidehandels, sondern des Produktenhandels überhaupt bilden die Weizenhändler und daneben die Maishändler. Diese große kompakte Masse läßt sich schwer weiter analysieren. Ein Personenkreis, der sich so scharf heraushebt, wie auf unseren meisten Börsen der halbamtliche Stand der beeideten Makler, existiert in Amerika, wie es kaum gesagt zu werden braucht, nicht; es besteht nach beamteten Maklern kein Bedürfnis, da die Preisermittlung und Kursnotierung, wie wir sehen werden, so selbständig organisiert ist, daß sie auf Auskunfts- und Aushilfeorgane nicht angewiesen ist. Im übrigen sehen wir schon bei uns, daß die Tätigkeit eines privaten Maklers und eines Kommissionärs und ebenso Kommissionshandel und Proprehandel schwer im praktischen Leben sich scheiden lassen und immer mehr zusammenfließen, daß der Proprehandel den Kommissionshandel aufzehrt und dieser insbesondere seinerseits den Maklerstand zurückdrängt; um so

schwieriger ist die Unterscheidung im freien, alle künstlichen Schranken mißachtenden Amerika. Die geschäftliche Unmöglichkeit einer straffen, berufsmäßigen Trennung dieser verschiedenen Händlertypen läßt sich schon beinahe aus der Tatsache herleiten, daß im Terminmarkte die Vermittlungsgebühr für Kauf und Verkauf meist $^1/_8$ c, in Chicago oft gar nur $^1/_{16}$ c pro Bushel beträgt. Man wundert sich daher fast, daß in Amerika ein berufsmäßiger Stand von Maklern (brokers) überhaupt vorkommt; und daß er dort noch vorkommt, erklärt sich wohl hauptsächlich durch den Spekulationsgesichtspunkt, daß sich Manipulationen durch die Benutzung von Maklern zugleich besser verschleiern und stark vergrößern lassen. Man kann deshalb vielleicht sagen, daß das Vorkommen berufsmäßiger Makler eine amerikanische Börse als großen Spekulationsplatz kennzeichnet. Eine Börse beispielsweise, wie die von Toledo, führt in dem Verzeichnis ihrer Mitglieder keinen Makler auf, und selbst das Board of Trade von Duluth weist nur einen einzigen Makler auf, der noch dazu zugleich Produkten- und Fondsmakler ist. Dagegen ein Spekulationsplatz, wie Chicago, zählt — abgesehen von den zahlreichen Schiffs- und Frachtmaklern und abgesehen von Maklern, die ausschließlich in einer anderen Warenbranche als Getreide tätig sind, noch 70 Makler auf, und New Yorks Produktenbörse verzeichnet noch rund 100, was beiderseits etwa 3,5 % der Börsenmitgliedschaft ausmacht; es muß bemerkt werden, daß auch an diesen beiden Plätzen ein nicht unerheblicher Teil der Makler sich als bankers and brokers oder brokers and commission merchants bezeichnet, oder allgemein als broker oder gar general broker, so daß die verschiedenartigsten Maklergeschäfte gemeint sein können; nur ein kleiner Teil nennt sich ausdrücklich grain oder produce broker.

Die große Majorität der Getreidehändler figuriert in der Mitgliederliste der amerikanischen Produktenbörsen als Getreidekommissionäre (grain commission merchants), so z. B. in Chicago von den 1900 Mitgliedern 900, in Duluth von 180 Mitgliedern 70, in Toledo von 100 Mitglieder 45. Aber ebensowenig, wie bei uns, deckt in Amerika diese Bezeichnung eine bestimmte, sich gleichbleibende Geschäftstätigkeit. Die verschiedenartigsten individuellen Nüancierungen kommen vor und selten ist eine Unterscheidung von längerer Dauer, da im allgemeinen jeder jedes Geschäft, das sich ihm bietet, eingeht. Trotzdem lassen die folgenden vier Typen aus der großen Menge der Kommission merchants sich herauslösen: receivers, exporters, optionmen und commissioners im engeren Sinne.

Receivers werden diejenigen Geschäftsleute genannt, welche aus dem Inlande Getreide beziehen. Sie stehen in Geschäftsverbindung mit den country buyers, auch wohl country shippers genannt, die das

Getreide im Lande aufkaufen; sie zeigen neuerdings zum großen Verdruß der letzten das Bestreben, auch direkt mit den Produzenten in Verbindung zu treten und haben in den älteren Staaten in dieser Beziehung auch anscheinend Erfolge. Sie empfangen ihre Getreidezusendungen entweder auf feste Ordres oder — was noch meist die Regel zu sein scheint — auf Konsignation und zwar so, daß der Konsignant gleichzeitig mit der Absendung des Getreides in der Höhe von etwa 75 % seines Marktwertes einen ziemlich langfristigen Wechsel auf den Konsignatar zieht, diesen mit dem konnossementartigen Frachtschein verbindet und diskontiert. Im allgemeinen ist der Receiver also die zweite Hand und deshalb vor allem in den großen Handelsplätzen des Ostens, insbesondere in New York, zu Hause. Im Westen sind Getreideempfänger und Getreideaufkäufer meist identisch; die dort bestehenden Grain Receivers Associations haben daher auch in erster Linie den Zweck, das Vorgehen den Produzenten gegenüber nach gemeinsamen Gesichtspunkten zu regeln; so enthält beispielsweise die betreffende Vereinigung in Minneapolis in ihren Statuten die Bestimmung, daß ihre Mitglieder nur durch Vermittlung eines Landelevators, nicht „on track" Getreide aufkaufen sollen. Diese Bestimmung zeigt, welches Übergewicht hier bereits die Elevatorgesellschaften erlangt haben. Je mehr es diesen gelingt, den Getreideaufkauf zu monopolisieren, um so mehr sind die Receiver überall auf sie angewiesen und die Gefahr liegt nahe, daß die allgemeine Tendenz auf Verminderung der Zahl der Zwischenglieder zwischen Produzenten und Konsumenten sie immer mehr in die untergeordnete Stellung von abhängigen Agenten dieser großen Gesellschaften drängt.

Gleichzeitig droht ihnen Gefahr von der Seite der Exporter. Während der Receiver regelmäßig ein Amerikaner ist, dessen Geschäfts- und insbesondere Personalkenntnis sich auf das Inland beschränkt, ist der Exporter regelmäßig, wenigstens seiner Herkunft nach, ein Fremder; seine Geschäftsbeziehungen wurzeln in seinem Heimatlande und seine Geschäftskenntnis beruht — abgesehen von den Transportverhältnissen — insbesondere auf einem sorgfältigen Studium der Bedürfnisse und Neigungen des Getreide importierenden Auslandes. Der Exporter steht in Geschäftsbeziehung einerseits zum Rezeiver, zeigt aber diesem gegenüber immer mehr das Bestreben, unter seiner Umgehung, in direkte Verbindung mit den großen aufkaufenden Elevatorgesellschaften zu treten; er steht andererseits in Geschäftsverbindung mit den auswärtigen Importeuren, denen er — meist nach England — Getreide konsigniert oder — wie ausschließlich nach Deutschland üblich — auf feste Ordres zusendet. Aus dieser skizzenhaften Schilderung geht schon hervor, daß der Exporter wie der Receiver, vorzugsweise

in den Hafenplätzen des Atlantischen Ozeans seinen Geschäftssitz hat; die eifrigen Versuche, den Exporthandel direkt von Inlandsmärkten aus zu betreiben, sind bisher von geringem Erfolg gewesen. Auf diese Verhältnisse wird in einem späteren Artikel noch zurückzukommen sein.

Diesen beiden dem Effektivhandel angehörenden Typen der commission merchants reiht sich die große Schar der vom Spekulationsgeschäft lebenden an. Diese scheiden sich wieder nach dem Umfange ihres Geschäftsbetriebs und nach ihrer Stellung zum Publikum in zwei Klassen. Optionmen werden die kleinen Spekulanten, die Jobber genannt. Sie entbehren meist eines Kundenkreises, wenigstens eines großen und regelmäßigen Kundenkreises; sie sind Selbstspekulanten, die sich kläglich von den täglichen kleinen Preisoscillationen ernähren, auch vor dem kleinsten Spekulationsgewinn sich nicht genieren. Unter ihnen sind viele sonstwie gescheiterte Existenzen. Nur wenige haben den Mut, in den Mitgliederlisten der Börsen ihr Geschäft wahrheitsgemäß als „option business" zu bezeichnen; manche legen sich den ja doch so unbestimmten, aber wohlklingenden Namen: commission merchant bei und andere geben als Geschäft lakonisch an: grain. Endlich finden sich in den Mitgliederlisten, insbesondere der großen Spekulationsbörsen, eine lange Reihe verschämter Mitglieder, die überhaupt keinen Beruf angeben, so in Chicago rund 250 oder 13 % aller Mitglieder und in New York rund 350 oder 12 % aller Mitglieder; sind in dieser Schar auch vor allem die gekennzeichneten widerwilligen Zertifikatbesitzer zu suchen, so dürfte man doch nicht fehl gehen, einen Bruchteil derselben auch den Optionmen zuzuweisen.

Diesen Optionmen stehen, gewissermaßen als Extreme, die großen reichen Commission houses gegenüber. Sie leben auch von der Spekulation, doch weniger von eigenen, unabhängigen Spekulationsgeschäften, als von denen des Publikums. Sie geben sich nicht mit solchen Kleinigkeiten ab, wie gewöhnlich der Jobber, auf den sie mit Verachtung herabsehen; ein Corner ist vielmehr das hohe Ziel, von dem die Inhaber der Kommissionshäuser in Chicago stets mit Sehnsucht träumen. Doch ein Corner ist ebenso selten, wie riskant; er stellt große Anforderungen an Mut, Geschick und Kapitalkraft; er ist daher den wenigsten beschieden. Im geschäftlichen Alltagsleben sieht man sich auf den nicht ganz so reich und mühelos, doch sicherer und stetiger fließenden Gewinn aus dem Spekulationsgeschäfte des Publikums angewiesen. Um diese Goldgrube voll ausnützen zu können, muß man sowohl möglichst viele Spekulanten zu möglichst vielen Geschäften heranziehen, als auch von jedem einzelnen Geschäfte immer möglichst großen Gewinn zu machen wissen.

Was die Heranziehung des Publikums anlangt, so bedarf es dazu

in Amerika eines geringeren Kraftaufgebotes als bei uns. Das Hazardartige, welches das Wirtschaftsleben in einem jungen neuen Lande allgemein kennzeichnet und Wagemut als die erste aller wirtschaftlichen Tugenden erscheinen läßt, hat die ganze Bevölkerung mit einem außerordentlichen Spieltrieb erfüllt; man braucht ihn also nicht, wie bei unserem biederen, auf die Arbeit sich verlassenden Mittelstande, unter Aufbietung großer Überredungskünste erst zu wecken, es genügt, die Tore dem spekulationslustigen Publikum weit zu öffnen und es hängt nur von der Kunst des einzelnen ab, wie viel der guten Beute er dem Konkurrenten abzujagen weiß. Die Kommissionshäuser Chicagos geben hierzu eine drastische Illustration. Im Börsengebäude am Aufgang zur eigentlichen Börse haben sie ihre großen Kontore; ein jedes ist durch einen Ticker der geschilderten Art mit dem eine Treppe höher gelegenen Börsenraum verbunden; was der Ticker meldet, wird alsbald auf großen schwarzen Wandtafeln notiert; vor diesen Wandtafeln steht eine größere Anzahl bequemer Stühle, die jeder beliebig okkupieren kann; hinter den Stühlen, abgeschlossen gegen das Publikum, befinden sich verschiedene Schalter, an denen Beamte des betreffenden Kommissionshauses Aufträge, zu denen die Preisbewegung des Tages den einen oder anderen reizt, entgegennehmen. Alles wie in einer Winkelbörse (bucketshop), nur daß diese — wie wir sehen werden — in jedem Kontrakte den Gegenkontrahenten abgibt, während man hier erwartet, daß die Aufträge auf den Börsen — in the open market, wie man sich ausdrückt — ausgeführt werden und man somit die Möglichkeit der Beeinflussung der Preisbewegung behält. Diese Aufträge sind entweder limitiert oder unlimitiert; im ersten Falle müssen sie also, sobald das Limit erreicht ist, im zweiten sogleich ausgeführt werden; vereinzelt, insbesondere bei Realisationsgeschäften, kommen daneben sog. „discretionary orders“ vor, d. h. Ordres, bei denen der Kommissionär im Interesse des Kommittenten selbst bestimmen soll, wann und zu welchem Kurse er das Geschäft abschließen will, doch sind sie selten und werden von Kommissionären oft abgewiesen.

Die Art der Ausführung der erhaltenen Ordres, bei welcher das Hauptgeschäft gemacht wird, ist sehr verschieden. Gerade hier ist das Feld der Betätigung für die Geschicklichkeit des einzelnen Kommissionärs. Da dieser Geschäftsbetrieb — in der Verknüpfung entgegengesetzter Ordres und von Spekulations- und Deckungsgeschäften, in der Verbindung mit eigenen Spekulationen des Kommissionärs oder in Verbindung mit dem Effektivgeschäft — örtlich und zeitlich so vielgestaltig ist und begreiflicherweise in den interessanten Details das Tageslicht scheut, ist es sehr schwierig, einen klaren Überblick über ihn zu gewinnen, und mir ist es in den drei Monaten meiner

amerikanischen Studienreise nicht zur vollen Befriedigung gelungen. Aber mag auch die Geschäftspraxis sehr mannigfaltig sein und mag die Gesetzgebung der Einzelstaaten über Rechte und Pflichten der Kommissionäre sehr verschiedene Bestimmungen enthalten, jedenfalls steht die Tatsache fest, daß der amerikanische Kommissionär nicht im Gegensatz zu seinem deutschen Kollegen ein Muster solcher biederen kleinbürgerlichen Bescheidenheit ist, daß er mit den kargen Kommissionsgebühren sich begnügt und auf jeden „Schnitt" irgendwelcher Art verzichtet. Kann auch nicht die ganze Kommissionsgeschäftspraxis in ihrer chamäleonartigen Buntheit dargelegt werden, einige Einblicke in sie werden sich noch bei Besprechung des Terminhandels ermöglichen lassen.

Damit schließen wir die Betrachtung der verschiedenen typischen Bestandteile, in welche die Börsenmitgliedschaft analytisch zerlegt werden kann. Im Leben selbst grenzen sie sich nicht so reinlich, wie bei theoretischer Betrachtung, ab. Vom geschilderten kleinen Optionman an bis zum großen Kommissionshaus zieht sich eine ununterbrochene Stufenfolge mit fast unmerklichen Übergängen hin. Und wenn auch im Effektivhandel bisher alte Geschäftsbeziehungen die Dreiteilung in country buyer, receiver und exporter bestehen ließen, die Tendenz auf Verwischung der Grenzlinien tritt auch hier immer deutlicher hervor. Für die ganz großen Firmen, wie Mc Intyre and Wardwell oder David Dows and Co. in New York, Armour and Co. oder Charles Counselman and Co. in Chicago, F. H. Peavey and Co. in Minneapolis, A. J. Sawyer and Co. in Duluth, existieren schon heute irgendwelche derartige Schranken kaum noch. Solche Firmen bezeichnen daher auch in den Mitgliederlisten ihr Geschäft meist nicht als grain commission, sondern charakteristischerweise kurzweg mit: grain, oder zur Kennzeichnung eines noch weiteren Geschäftskreises mit: grain and provisions. In der Zukunft wird jedenfalls die Monopolisierungsbewegung, unter Aufopferung zahlreicher kleinerer Geschäftsleute, in der angedeuteten Richtung weiter sich entwickeln.

25. Das Börsendisziplinarwesen.

Der Befugnis der Zulassung zur Börse steht das Recht der Ausschließung von der Börse gegenüber. Auch dieses Recht wird in der Regel bereits im Charter dem Börsenvorstande ausdrücklich beigelegt; die Art seiner Ausübung wird aber erst durch die By-laws bestimmt. Auch hier müssen diese innerhalb der durch den Charter und den Organisationszweck gezogenen Grenzen sich halten. Nur wenn ein Gericht der Ansicht ist, daß eine Disziplinarmaßregel auf Grund einer

statutarischen Bestimmung, die diese Voraussetzung nicht erfüllt, erlassen ist, kann es sie aufheben. Über die Rechtsprechung der einzelnen Staaten in dieser Frage läßt sich schwer ein genauer Überblick gewinnen; sie zeigt, wie zu erwarten ist, einen etwas schwankenden Charakter; überall aber scheinen sich die Gerichte den Börsenkorporationen gegenüber recht gefügig oder recht machtlos bewiesen zu haben.

Die Statuten ermächtigen den Börsenvorstand, disziplinarisch gegen ein Börsenmitglied aus zwei verschiedenen Gruppen von Gründen vorzugehen. Die erste Gruppe umfaßt alle Handlungen, welche das allgemeine Ansehen einer Person schädigen. Hierher gehört jede von den staatlichen Gerichten strafbare Handlung, insbesondere jede betrügerische Manipulation, wie falsche Wiegung, falsche Packung und ähnliches, aber auch jedes ungebührliche Benehmen in den Börsenräumen. In Philadelphia wird außerdem jeder ungerechte Angriff auf den Kredit oder den guten Namen eines Börsenmitgliedes (unjust attack against the credit or standing of any of the members) hinzugefügt und fast überall wiederholt sich die so ernst und bieder klingende Bestimmung, die den Differenzhandel und jede geschäftliche Verbindung mit solchen, die ihn treiben, mit zeitweiliger und im Wiederholungsfall mit dauernder Ausschließung bedroht; sie ist in ihrer schwerfälligen, verklausolierten Formulierung so charakteristisch, daß sie hier wörtlich angeführt werden mag:

> „Any member of the Association who shall be interested or associated in business with, or who shall act as the representative of any organisation, firm or individual engaged in the business of dealing in differences on the fluctuations in the market price of any commodity — without a bona fide purchase and sale of property for an actual delivery — shall be deemed guilty of unmercantile conduct, which renders him unworthy to be a member of the Association; and, upon complaint to and conviction thereof by the Board of Directors, shall be liable to suspension from all privileges of the Association for such time as the Board of Directors may deem proper, and until he shall have given satisfactory evidence that the objectionable connection has been dissolved; and on a second conviction he may be expelled from membership".

Es darf getrost behauptet werden, daß diese Bestimmung noch nie für den eigentlichen Börsenhandel in Anwendung gekommen ist, was schon darin seine Erklärung findet, daß der Börsenvorstand nur auf Grund einer Beschwerde zu ihrer Durchführung schreiten kann, jede solche Beschwerde jedoch selbst als Anlaß zu einem disziplinarischen Vorgehen angesehen werden soll.

Weit wichtiger ist die zweite Gruppe, die alle Verletzungen der speziellen Börsenmitgliedspflichten sowohl der Börse als den Börsenmitgliedern gegenüber umfaßt. Hier ist das Börsendisziplinarrecht erstens zum schneidigen Exekutionsmittel für Ansprüche der Börsenkorporation ausgebildet worden. Vor allem kommt es in dieser Hinsicht in Anwendung zur Eintreibung der Jahresbeiträge der Börsenmitglieder; werden sie nicht prompt bezahlt, so erfolgt zunächst Suspension und nach sechsmonatlicher Frist Zertifikateinziehung. Dieselben Disziplinarmaßregeln werden aber auch Zwecken dienstbar gemacht, die an und für sich mit der Börse nichts zu tun haben. Gleichzeitig mit der Erhöhung der Mitgliederzahl ist nämlich an den meisten amerikanischen Produktenbörsen das „gratuity system" eingeführt worden Das ist eine zwangsweise Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit unter den Börsenmitgliedern; bei der Einführung, die regelmäßig eine Ergänzung des Charters nötig machte, wurde der Beitritt allen bisherigen Mitgliedern freigestellt, für alle zukünftigen obligatorisch gemacht. Der Beitritt zum „gratuity fund" verschafft den Erben einen Anspruch bis zum Maximalbetrage von 9000 Dollar, verpflichtet aber auch, bis zum Tode oder bis zum Ende der Mitgliedschaft beim Tode jedes Mitgliedes 3 Dollar zu zahlen. Auch zur Eintreibung dieser „gratuity assessments" dient das Disziplinarverfahren.

Noch wichtiger ist seine Ausbildung zum wirksamen Zwangsmittel zur Durchführung des Börsensonderprivatrechts. So wird mit Disziplinarstrafe bedroht jedes Mitglied, das böswillig eine geschäftliche Verbindlichkeit verletzt und ihrer gerechten und befriedigenden Regelung sich widersetzt (who shall be guilty of a willfull violation of any business contract or obligation and shall neglect or refuse to equitably and satisfactorily adjust and settle the same), das böswillig der prompten Erfüllung eines rechtmäßigen Schiedspruchs eines Börsenschiedsgerichts sich entzieht (who shall willfully neglect or refuse to comply promptly with the award of any Committee of Arbitration or Committee of Appeals rendered in conformity with the Rules, Regulations and By-laws of the Association), das überhaupt irgend eine der Börsenvorschriften verletzt (who shall violate any of the Rules, Ragulations or By-laws of the Association). Die Statuten der Börse von Duluth fügen ausdrücklich den wichtigen Fall der Weigerung, eine Streitsache dem Börsenschiedsgericht zu unterbreiten, hinzu, und dieselben Statuten stellen noch den angeführten recht weiten Formulierungen die eigenartige und charakteristische Generalvollmacht der Direktoren zur Seite, jede Handlung, welche dem Geiste, der kaufmännische Geschäfte beherrschen sollte, widerspricht (any act contrary to the spirit which should govern all commercial transactions) disziplinarisch zu ahnden.

Tatsächlich wird im Sinne der ersten dieser beiden Bestimmungen das Disziplinarrecht allgemein gehandhabt.

Neben diesen allgemeinen Vorschriften für das Disziplinarverfahren werden aber auch einzelne Spezialfälle aufgeführt. So wiederholt sich stets die Strafandrohung für den Abschluß oder die Notierung fingierter Käufe oder Verkäufe; die Statuten der Börse von St. Louis führen ferner den erwähnenswerten Sonderfall der Weigerung, einen mündlich abgeschlossenen Vertrag in der rechtlich notwendigen schriftlichen Form zu vollziehen, an; in Duluth und Superior finden wir die merkwürdige, erst im Zusammenhange mit der Preisnotierung verständlich werdende Bestimmung, daß jedes Mitglied, das als Kommissionär oder Makler namens eines Telegraphenbeamten Geschäfte ausführt, disziplinarisch strafbar wird.

Die verschiedenen Srafmittel, die dem Börsenvorstand zur Verfügung stehen, sind wie gewöhnlich: Verweis, Suspension, Ausschluß; unter ihnen kann meist nach freiem Ermessen gewählt werden. Die Suspension erfolgt regelmäßig für einen fest bestimmten Zeitraum oder für eine bedingungsweise begrenzte Zeit, deren Ende durch eine Handlung des Suspendierten, wie Zahlung einer Schuld oder Unterwerfung unter ein Börsenschiedsgericht, bestimmt wird. Um sie wirksamer zu machen, ist es in den meisten Statuten (z. B. Chicagos) den übrigen Börsenmitgliedern unter Strafandrohung verboten, für einen Suspendierten Geschäfte abzuschließen. Ist die Handlung, gegen welche sich die Beschwerde richtet, von einem Agenten im Auftrag seines Prinzipals vorgenommen, so kann das Disziplinarverfahren, wenn der Prinzipal Börsenmitglied ist, gegen diesen zugleich oder allein gerichtet werden; wenn er aber nicht Börsenmitglied ist, kann ein generelles Verbot, Aufträge des betreffenden Prinzipals an der Börse auszuführen, erlassen werden und jeder, der dieses Verbot übertritt, macht sich selbst disziplinarisch strafbar.

Zur Rehabilitierung eines suspendierten Mitgliedes bedarf es regelmäßig eines einfachen Majoritätsbeschlusses des Börsenvorstandes, während für die Wiederzulassung eines dauernd Ausgeschlossenen meist eine $^3/_4$ Majorität erforderlich ist und für sie, beispielsweise in Chicago, die Neuzahlung des Eintrittsgeldes, d. h. wohl die Neuanschaffung eines Mitgliedschaftszertifikates vorgeschrieben ist, falls nicht die Unschuld des disziplinarisch Bestraften nachträglich erwiesen wird.

Das Verfahren ist ein mündliches und, wenn sich, wie regelmäßig, zwei Parteien gegenüberstehen, ein kontradiktorisches. Von Amtswegen wird so gut wie nie eingeschritten; es muß vielmehr fast immer ein Verletzter vorhanden sein und eine schriftliche Anzeige des-

selben vorliegen. Ist dieses der Fall, so wird die Sache in New York, ehe sie zur Hauptverhandlung vor den Börsenvorstand kommt, einer besonderen Börsenkommission — Complaint Committee — zu einer Art vorbereitendem Verfahren überwiesen. In Chicago wird nur bei größeren Sachen von Fall zu Fall eine Untersuchungskommission gebildet. In dieser Vorinstanz sucht man die beiden Streitenden zu versöhnen oder zur Unterwerfung unter ein Schiedsgericht zu bewegen, und nur, wenn das nicht glückt, gelangt die Sache an den Börsenvorstand zur Entscheidung. Dieser hat die Befugnis, Zeugen eidlich zu vernehmen und Mitglieder, die der Zeugenladung nicht Folge leisten oder unberechtigt ihre Aussage verweigern, zu strafen. Rechtsanwälte oder andere berufsmäßige Verteidiger werden bisweilen, z. B. in Duluth, ausdrücklich von der Verhandlung ausgeschlossen. Die Entscheidung erfolgt durch Majoritätsbeschluß, falls nicht allgemein, wie in New York, wo eine $^2/_3$ Majorität erfordert wird, oder für besondere Fälle ein anderes Abstimmungsverhältnis vorgeschrieben ist, und sie ist endgültig, nur mit der angegebenen selbstverständlichen Einschränkung, daß eine Rehabilitierung möglich ist.

Über die Art der Handhabung dieser Disziplinarmittel und über die Häufigkeit der Verhängung der einzelnen Strafen ist es schwer, einen genaueren Überblick zu erlangen. Darauf gerichtete Anfragen erhalten regelmäßig die etwas nichtssagende, wenn auch — bis auf eine Ausnahme — nicht unrichtige Antwort, daß die Anlässe zu disziplinarischem Einschreiten selten seien und mit der Zeit, die den Esprit de corps an der Börse sich immer mehr entwickeln lasse, an Zahl noch weiter abnehmen. Nur für frühere Jahre läßt sich einigermaßen ein Bild gewinnen. Das erwähnte als Voruntersuchungs- und Schiedsmannsinstanz fungierende Complaint Committee der New Yorker Produktenbörse hat nämlich in den drei Jahren 1878—1880, in denen die Börsenmitgliedschaft rund 2450 Köpfe zählte, im jährlichen Durchschnitt 98 Fälle zu bearbeiten gehabt. Die meisten dieser Fälle haben in dieser Vorinstanz, was jedenfalls kein schlechtes Zeichen für ihre Wirksamkeit ist, ein gütliches Ende gefunden. Im Jahre 1880 z. B. sind von den 100 Beschwerden, die vor das Complaint Committee gelangten, 51 im Einverständnis der Parteien vor das eine oder andere Schiedsgericht zu definitiven Erledigung verwiesen, 11 vergleichsweise erledigt, 8 zurückgezogen, 23 zurückgewiesen und nur 7 an den Börsenvorstand zur wirklichen Durchführung des Disziplinarverfahrens abgegeben worden.

Wenn heute augenscheinlich die Anzahl der Disziplinarstrafen zugenommen hat, so geht das ausschließlich darauf zurück, daß so viele Suspensionen wegen Nichtzahlung der Jahresumlagen oder der sogen.

„gratuity assessments“ verhängt werden. So waren in New York am 14. Dezember 1893 dreißig Mitglieder wegen Nichtzahlung der Jahresumlage suspendiert, und wegen Nichtzahlung der „gratuity assessments“ wurden in den ersten acht Monaten desselben Jahres nicht weniger als 43 in gleicher Weise diszipliniert. Von diesen Fällen abgesehen, wird heute die Lage eher noch günstiger als ungünstiger, als in den Jahren 1878—1880 sein; schon die Anzahl der erhobenen Beschwerden ist gering und wiederum ein ganz geringer Prozentsatz von ihnen führt tatsächlich zu einem Disziplinarverfahren. Eine Suspension aus geschäftlichen Gründen erregt regelmäßig eine so große Aufregung, daß sie die Zeitungen mehr oder minder lange beschäftigt, was bereits für ihre Seltenheit spricht.

Im allgemeinen wird man sagen können, daß dieses Disziplinarverfahren innerhalb des Kreises der Börsenmitglieder den Rechtlichkeitssinn gekräftigt, dem einmal gegebenen Worte eine unbedingt verpflichtende Kraft verschafft und das gegenseitige Vertrauen der Mitglieder zueinander zu einer auffälligen Höhe gehoben hat, daß es aber nicht der Spekulationssucht irgendwelche Grenzen zieht und das auch nicht als seine Aufgabe betrachtet.

26. Die Börsenorgane und ihre Wirksamkeit.

Soeben bei der Besprechung des Börsendisziplinarwesens haben wir schon ein wichtiges Organ der amerikanischen Produktenbörsen näher kennen gelernt, es gilt jetzt noch, einen Überblick über die Gesamtorganisation zu gewinnen.

Das wichtigste und oberste Organ einer amerikanischen Börse, wie jeder Körperschaft, ist die Generalversammlung der Mitglieder Auf sie geht daher auch die Machtvollkommenheit jedes anderen Organs zurück. Ihr dauernd vorbehalten sind insbesondere die wichtigen Rechte der Statutenänderung und der Vorstandswahl. Wegen seiner Schwerfälligkeit tritt aber tatsächlich dieses rechtlich wichtigste Organ sehr in den Hintergrund. Statutenmäßig sind in New York — und ähnlich ist es an allen anderen Produktenbörsen — nur zwei Generalversammlungen vorgesehen, eine zur Entgegennahme der Jahresabrechnung und zur Erteilung der Decharge, eine zweite zur Neuwahl des Vorstandes. Außerdem muß eine Generalversammlung auf Verlangen einer Majorität des Börsenvorstandes oder auf Verlangen einer bestimmten Anzahl von Börsenmitgliedern, die in New York auf 75, in Chicago auf 25 festgesetzt ist, berufen werden. Es wird selten von diesem Rechte Gebrauch gemacht. An der New Yorker Produktenbörse haben beispielsweise — neuere Daten stehen mir nicht zu Gebote —

im Rechnungsjahre 1875/76 sieben, in dem Kalenderjahre 1879 neun und in dem folgenden Jahre zwölf Generalversammlungen stattgefunden. Kompetent ist eine Versammlung der Börsenmitglieder natürlich nur, wenn sie in festgesetzter ordnungsmäßiger Weise berufen und angekündigt ist. Trotz der auf 3000 angewachsenen Mitgliederzahl macht bereits die Anwesenheit von 75 Mitgliedern eine Generalversammlung an der New Yorker Produktenbörse beschlußfähig; die Übereinstimmung von 38 Mitgliedern, d. h. von $1\frac{1}{4}\%$ der ganzen Mitgliedschaft scheint also einen die ganze Mitgliedschaft bindenden Entschluß herbeiführen zu können. Um ein weiteres Beispiel anzuführen, ist die Generalversammlung der Produktenbörse in Duluth bereits mit der Anwesenheit von zehn Mitgliedern beschlußfähig. In Chicago ist anscheinend eine Grenze für die Beschlußfähigkeit überhaupt nicht gezogen.

Neben dieser allgemeinen Mitgliederversammlung kommen besondere Branchenversammlungen vor. Eine auf sie bezügliche statutarische Bestimmung finde ich allerdings nur in den By-laws der New Yorker Produktenbörse und, wenn derartige Versammlungen auch an allen amerikanischen Börsen sich vorfinden, so scheinen sie doch in New York — aus sogleich zu berührenden Gründen — die größte Bedeutung und die festeste Regelung erlangt zu haben. Dort ist dem Präsidenten der Börse ausdrücklich die Verpflichtung auferlegt, auf Grund eines „ihm ausreichend dünkenden" Antrages, unter den Vorschriften einer Generalversammlung, eine Versammlung einer bestimmten Geschäftsbranche zu berufen. Die einmal zusammengetretene Versammlung hat volle Freiheit hinsichtlich ihrer Konstituierung und ihrer sachlichen, den besonderen Geschäftszweig betreffenden Beschlüsse. Es sind z. B. an der New Yorker Produktenbörse die folgenden Branchenversammlungen verzeichnet:

	1879	1880
der Getreidehandels-Interessenten . . .	22	16
„ Provisionshandels- „ . . .	11	—
„ Petroleumhandels- „ . . .	2	2
„ Ölhandels- „ . . .	4	2
„ Mehlhandels- „ . . .	6	—

Daneben kommen noch mancherlei andere Branchenversammlungen vor, zum teil außerordentlich spezialisierte; so werden aufgeführt Versammlungen der Receivers of Grain, der Jobbers of Grain, der Grain Shippers, der Elevator Proprietors, der Dealers in Oats.

Diesen Mitgliederversammlungen steht als weiteres Organ der Börsenvorstand, der in Nordamerika Board of Managers oder of Directors genannt wird, gegenüber. Er besteht aus einem Präsidenten, ein oder zwei Vizepräsidenten, bisweilen noch einem besonderen Schatz-

meister und einer Anzahl von Direktoren oder Managern (in New York 12, in Chicago 15) und geht, wie gesagt, aus der Wahl der Mitgliederversammlung hervor, und zwar ist in New York alljährliche Neuwahl des ganzen Vorstandes vorgeschrieben, während meist ähnliche Abstufungen sich vorfinden, wie in Chicago, wo der Präsident auf ein Jahr, die Vizepräsidenten auf zwei Jahre und die übrigen Vorstandsmitglieder auf drei Jahre gewählt werden. Zur Wahl des Präsidenten und des Vizepräsidenten ist absolute Majorität der abstimmenden Mitglieder erforderlich und nur, falls diese zweimal nicht erzielt werden konnte, genügt ein einfaches Mehrheitsvotum; für die übrigen Vorstandsmitglieder ist dieses von vornherein ausreichend, — Der Börsenvorstand ist das eigentliche verwaltende und exekutive Organ der Börse. Wie er nach außen hin die Börse vertritt, so überwacht und regelt er den ganzen Mechanismus im Innern. Was seine Aufgaben im einzelnen anlangt, so sei hier nur hervorgehoben, daß er die bei größeren Börsen nicht ganz unerhebliche Anzahl der übrigen Börsenbeamten zu ernennen, insbesondere — wenn nicht ausnahmsweise, wie in Toledo, die Wahl des Sekretärs durch die Mitgliederversammlung vorgeschrieben ist — das wichtige Amt des Börsensekretärs zu besetzen hat, und daß er ferner die Zusammensetzung der meisten Börsenkommissionen, von denen sogleich die Rede sein wird, bestimmt. Rechtlich ist die Stellung des amerikanischen Börsenvorstandes im wesentlichen überall die gleiche, tatsächlich ist sie aber nicht stets gleichwertig; denn mit der zunehmenden Herausbildung wenn auch loser Organisationsformen für die einzelnen Branchen verengert sich seine Einflußsphäre. An den Börsen des Westens dominiert der Getreidehandel so, daß dort der Börsenvorstand selbst nichts anderes als ein Organ der Branchenorganisation des Getreidehandels ist. Ein Übergewicht einer Branche läßt spezielle Organisationen anderer Branchen nicht aufkommen; solche finden vielmehr einen geeigneten Nährboden in den älteren Produktenbörsen des Ostens, in denen nicht mehr das Getreide eine solche starke Suprematie ausübt, sondern mehrere Branchen auf dem Fuße der Gleichberechtigung nebeneinander stehen. Die hier in der Bildung begriffenen Branchenorganisationen haben natürlich die Tendenz, immer mehr Vorstandsbefugnisse an sich zu ziehen. Darauf möchte ich es zurückführen, daß für die Produktenbörse in New York nur eine Sitzung des Börsenvorstandes im Monat, für die in Chicago eine in jeder Woche in den Statuten vorgesehen ist. Außerdem können natürlich besondere Sitzungen, in New York z. B. auf Verlangen von drei Vorstandsmitgliedern, anberaumt werden. Trotzdem haben die Vorstandssitzungen in New York sogar in den beiden geschäftsreichen Jahren 1879 und 1880 sich nur auf 61 und 53 beziffert.

Das Schwergewicht der beaufsichtigenden Verwaltungs- und der regelnden Organisationstätigkeit liegt bei den amerikanischen Produktenbörsen überall in den Kommissionen (Committees). Zunächst existieren eine Reihe ständiger Kommissionen von rein administrativem Charakter, die aus Mitgliedern des Börsenvorstandes zusammengesetzt sind; hierher gehören das Finance Committee, das Law Committee, das House Committee, das Flour Committee, das Committee on Rooms and Fixtures, das Committee on Trade, das Committee on Information and Statistics. Ihre Aufgaben gehen aus ihren Namen hervor und sind so in der Sache selbst begründet, außerdem so mannigfaltig, daß sie einer besonderen Darlegung ebensowenig bedürfen, wie fähig sind. Nur das letztgenannte Committee verdient hervorgehoben zu werden, da es seine Aufgabe, die Börsenmitglieder ausführlich, prompt und zuverlässig mit allem für den Handel Wissenswerten zu versorgen, in einer Vollkommenheit erfüllt, von der unsere Börsen noch weit entfernt sind. Die Kursnotierungen aller wichtigen Börsen des Inlandes, sowie mancher ausländischen Börse, insbesondere der Londoner und Liverpooler, werden an den größeren Börsen Nordamerikas fast ebenso schnell, wie sie entstehen, den versammelten Börsenmitgliedern an großen schwarzen Wandtafeln bekannt gemacht; Statistiken über die Güterbewegung der für die Produktenbörse wichtigsten Artikel werden auf ähnlichen Tafeln fortlaufend notiert; wöchentlich, oft täglich werden — in der früher erwähnten Verbindung mit der Registrierung der Lagerscheine — von allen wichtigen amerikanischen Plätzen die Zahlen über die Zugänge und Abgänge, sowie die eingelagerten Mengen an Produkten, insbesondere an Getreide, im Börsenraume allgemein sichtbar angeschlagen; ebenso werden täglich die Resultate der Getreidegradierung dort verzeichnet. Dazu kommen Ernteberichte, Exportstatistiken und ähnliches, so daß in jedem Augenblick jede statistische Information neuesten Datums für jeden auf der Börse vertretenen Geschäftszweig des Produktenhandels von den Wänden des Börsenraumes leicht und mühelos abzulesen ist. Der weitverzweigte telegraphische Nachrichtendienst, der diese Daten von allen Weltgegenden her auf diese verhältnismäßig wenigen, übersichtlichen Tafeln konzentriert, ist um so wertvoller, da viele dieser Nachrichten außerhalb der Börse nicht oder doch nur unter großen Mühen zu erhalten sind. So ist mit wichtigen Unternehmungen, wie z. B. transatlantischen Dampferlinien, vertragsmäßig vereinbart worden, der Börse direkt die erwünschte statistische Auskunft über bestimmte Wareneingänge und -abgänge, die detaillierter und zuverlässiger ist und prompter erhalten wird als die Mitteilungen der Zollbehörden, zu liefern. Dieses Informationswesen der Börse hat insbesondere seit dem Aufschwunge des Terminhandels in

der Mitte der siebziger Jahre und, wie wir sehen werden, vor allem in Verbindung mit den Terminpreisnotierungen so großartig sich entwickelt. Trotz überaus günstiger Abmachungen mit den Telegraphengesellschaften, die viele Nachrichten gegen das Monopolrecht der Verbreitung unentgeltlich vermitteln, sind die für dieses Informationswesen aufgewandten Kosten sehr beträchtlich. Ich entnehme einem Kassenbericht der New Yorker Produktenbörse, daß die fortlaufenden Anschläge an der dortigen Börse bereits 1880 12000 Dollar kosteten.

Neben den administrativen Börsenkommissionen stehen ständige Kommissionen, deren Tätigkeit vorwiegend organisatorischer und richterlicher Art ist. Einmal existiert, wenigstens in New York, für jede wichtigere an der Börse vertretene Branche eine besondere Kommission, die regelmäßig aus fünf Branchemitgliedern zusammengesetzt ist und vom Präsidenten ernannt wird. Diese „Committees on grain, on provisions, on lard, on flour, on petroleum", aber auch „on steamships', und „on naval stores" sind die bisher wichtigsten Organe der beginnenden Branchenorganisation. Sie stehen in einem gewissen Gegensatz zu den allgemeinen schiedsgerichtlichen Börsenkommissionen, den „Committees of Arbitration and of Appeal". Diesen ist im Charter und in den By-laws eine gewisse bevorzugte Stellung eingeräumt. Sie werden regelmäßig, wie in Chicago, durch die Mitgliederversammlung selbst gewählt, nur ausnahmsweise wird auch ihre Zusammensetzung, wie in New York, durch den Börsenvorstand bestimmt. In New York ist noch ausdrücklich festgesetzt, daß möglichst alle verschiedenen Branchen in diesen schiedsrichterlichen Kommissionen Vertretung finden sollen. Stets ist es untersagt, gleichzeitig Mitglied des Börsenvorstandes und eines dieser Schiedsgerichte oder beider Schiedsgerichte zu sein. Die Mitglieder beider Kommissionen werden feierlich vereidigt. Auch das Verfahren ist in seinen Grundzügen statutarisch geregelt und ist vorbildlich geworden für das schiedsgerichtliche Verfahren an der Börse überhaupt.

Dieses Verfahren zeigt übrigens wenig Eigenarten. Es wird, wie bei uns, stets eingeleitet durch einen schriftlichen Schiedsvertrag, in dem sich beide Parteien verpflichten, sich bei dem Schiedsspruch zu beruhigen. Die schiedsgerichtliche Kommission ist mit der Befugnis selbständiger eidlicher Zeugenvernehmung ausgestattet; die Börsenmitglieder sind verpflichtet, ihrer Ladung zu folgen und Rede zu stehen innerhalb der Grenzen der Zeugnispflicht vor dem ordentlichen Gerichte; die Verhandlungen sind kontradiktorisch und werden, z. B. in Chicago, auf Wunsch einer Partei stenographisch fixiert. Der Schiedsspruch wird mit schriftlicher Begründung ausgefertigt; gegen ihn kann innerhalb einer sehr kurz bemessenen Verfallfrist appelliert werden an

das Committee of Appeals, das regelmäßig nur über Rechtsfragen zu entscheiden hat und, wenn es weitere Beweisaufnahme für nötig hält, die Sache an die Arbitrationskommission zurückverweisen muß. Die Entscheidung dieser Revisionsinstanz, sowie der Schiedsspruch der Arbitrationskommission, gegen den nicht oder nicht rechtzeitig appelliert ist, ist rechtskräftig und wird auf Grund eines gerichtlichen Vollstreckungsurteils, das im wesentlichen mit dem bei uns üblichen übereinstimmt, allerdings sich auf eine formelle Prüfung des Schiedsspruchs meist beschränkt, vollzogen. Jeder ergangene Spruch ist jedem Börsenmitgliede zugänglich.

Eine rechtliche Verpflichtung eines Börsenmitgliedes, seine Streitsache diesen beiden schiedsgerichtlichen Kommissionen zu unterbreiten, besteht nicht. Vor allem steht es jedem frei, seine Sache anderweitig schiedsgerichtlich zu erledigen. Wohl besonders im Hinblick hierauf findet sich überall die ausdrückliche Bestimmung, daß die Arbitrationskommission nur über Sachen zu befinden habe, die ihr freiwillig unterbreitet werden. Ganz so unbeschränkt, wie diese allgemeine Fassung vermuten lassen könnte, ist jedoch die Freiwilligkeit nicht. Wir haben oben bereits angeführt, daß in den Statuten der Börse zu Duluth ausdrücklich die Weigerung schiedsgerichtlicher Erledigung einer Streitsache als ein Fall disziplinarischer Ahndung aufgezählt wird und daß tatsächlich hier nur statutarisch formuliert ist, was überall als fester Brauch sich eingebürgert hat. Übereinstimmend wird behauptet, daß zeitweiliger oder dauernder Ausschluß — aus dem einen oder anderen vorgeschobenen Grunde — stets jeden trifft, welcher der Börse oder einem Börsenmitgliede gegenüber das Gericht anruft. Es wird dadurch weiter begreiflich, daß — wie mir fast an allen Börsen versichert wurde — seit Jahren keine Streitsache zwischen Börsenmitgliedern zur Entscheidung der Gerichte gelangt ist; man trachtet ferner, mit vielfachem Erfolge danach, auch Streitsachen zwischen einem Börsenmitglied und einem Outsider irgendwie schiedsgerichtlich zu erledigen, was durch die Kostenfrage natürlich sehr begünstigt wird. Fast abenteuerliche Geschichten werden endlich erzählt, wie die Börse in den seltenen Fällen, wo ihr ungünstige Gerichtsentscheidungen ergangen sind, es doch meist versteht, auch diesen gegenüber ihren Willen durchzusetzen.

Nach den Statuten ist nun zweifellos den soeben betrachteten schiedsgerichtlichen Organisationen eine zentrale Bedeutung und Stellung zur Durchführung der Börsengerichtsbarkeit zugedacht. Im Westen, wo das überwiegende Getreideinteresse in der Börsenverwaltung die Differenzierung nach Branchen noch zurückhält, mag der tatsächliche Zustand dieser Absicht einigermaßen entsprechen. In der New Yorker

Produktenbörse, für die mir allein Daten vorliegen, ist das nicht mehr der Fall. Dort macht die branchenmäßige Differenzierung sich ganz besonders auf dem Gebiete der Arbitrationen geltend, und die freie Möglichkeit, sich nach Belieben ein Börsenschiedsgericht bilden und wählen zu können, läßt das Committee of Arbitration immer mehr in den Hintergrund und die erwähnten Branchenkommissionen in den Vordergrund treten. So wurden im Jahre 1892 folgende schiedsgerichtliche Verfahren vor den nachbenannten Kommissionen durchgeführt:

vor dem			Committee of Arbitration	24
„	„	„	on Grain . .	50
„	„	„	„ Lard . .	5
„	„	„	„ Flour . .	6
„	„	„	„ Petroleum	3
„	„	„	„ Oils . . .	5
„	„	„	„ Steamships	2
„	„	Maritime	Committee . .	6
			zusammen	101

Außerdem sind 20 private Arbitrationen offiziell verzeichnet worden, womit allerdings ihre Zahl auch nicht annähernd erschöpft sein wird. Aber auch wenn man dieses berücksichtigt, ist die Zahl der Streitsachen bei einer Mitgliedschaft von 3000 Köpfen auffallend gering, und wenn man bedenkt, daß im jährlichen Durchschnitt der drei Jahre 1878—1880 noch 321 schiedsgerichtliche Sprüche, von denen nicht weniger als 184 auf das Committee on Grain entfielen, offiziell verzeichnet wurden, so erscheint die von amerikanischen Börsenmännern oft wiederholte Angabe, daß die Anlässe zu Schiedsgerichten fortdauernd in der Abnahme seien, nicht unrichtig. Das wird aber darauf zurückzuführen sein, daß zwar nicht eine „klubartige“ Organisation rechtlich die Börse durch schwer zu übersteigende Grenzwälle nach außen abschließt, daß aber — trotz der Fluktuationen der Mitgliedschaft — das richtig erkannte gemeinsame Interesse im Laufe der Zeit einen Esprit de corps groß gezogen hat, der die Börse als eine von einem mehr oder minder eigenartigen Sonderrecht beherrschte Interessentengruppe aus dem übrigen Rechts- und Wirtschaftsleben hervorhebt.

F. Der amerikanische Getreideterminhandel insbesondere.

27. Die Entwicklung und Ausdehnung des Getreideterminhandels in den Vereinigten Staaten.

Die heutige Börse wird erst zu dem, was sie ist, durch den Terminhandel, der in den Vereinigten Staaten future-business, auch

wohl option-business genannt wird. Das geht so weit, daß Struck (Handwörterbuch der Staatswissenschaften Bd. II, S. 671) geradezu Börsenverkehr und Terminhandel identifiziert, wenn er „das charakteristische Merkmal“ des Terminhandels darin erblickt, daß „nicht individuell bestimmte Waren“, sondern „bestimmte Mengen einer bestimmten Gattung“ den Gegenstand des Umsatzes bilden. Dürfte auch diese Charakterisierung des ganzen Börsenverkehrs als eine zu weit gehende Generalisation zu bezeichnen sein, da ein Börsenverkehr auch bereits vor der Entstehung des Termingeschäfts bestand und da er auch heute den wichtigen Handel nach Individualprobe mit umfaßt, so bleibt doch immerhin der Terminhandel der eigenartigste Teil des heutigen Börsenverkehrs.

Wie in Europa seine Entstehung noch vielfach unaufgeklärt ist, so auch in Amerika. In langsamen, fast unmerklichen Abstufungen hat er sich aus dem gewöhnlichen Lieferungsgeschäft heraus entwickelt, ohne vor den siebziger Jahren eine Bedeutung zu gewinnen. Nach einer Angabe, die der Senator Washburn in seiner Haupt-Philippika gegen die Börse am 11. Juli 1892 im Senat gemacht hat, soll die juristische Technik des amerikanischen Termingeschäfts vor 25 Jahren in Milwaukee zuerst ausgebildet sein. Doch war sie zunächst eine Form ohne rechtes Leben; einzelne Terminkontrakte kamen vor, ein eigentlicher Terminhandel fehlte noch. Dieser ist in größerem Maße im amerikanischen Warenhandel augenscheinlich zuerst an der New Yorker Baumwollbörse aufgekommen, wo nach Aussage des Vorstandes das „system of dealing in contrakts for future delivery“ im Jahre 1871 „inauguriert“ und von wo es 1879 auf die Baumwollbörse in New Orleans übertragen wurde. An der Produktenbörse in New York ist das Termingeschäft in Schmalz und Schweinefleisch zuerst ausgebildet worden; nach sachverständiger Aussage ist dort der Weizenterminhandel bis zum Jahre 1875 noch Ausnahme gewesen und hat der New Yorker Getreidehandel erst seit dem Jahre 1877 einen „spekulativen Charakter“ angenommen. Etwas früher, als in der konservativeren Metropole des Ostens, scheint die Entwicklung des Getreideterminhandels in dem Milwaukee benachbarten Chicago eingesetzt zu haben, doch finden wir bezeichnenderweise auch erst seit dem Jahre 1877 in den Jahresberichten des dortigen Board of Trade regelmäßig die täglichen Weizenterminpreise berichtet. Gleichzeitig mit Chicago wird sich die neue Geschäftsform in St. Louis, für das mir nähere Angaben fehlen, entwickelt haben. Erst vor fünf Jahren ist ein Terminmarkt in der Mühlenstadt Minneapolis mit dem ausdrücklichen Zwecke der Emanzipation von Chicago eingerichtet worden, wie neuere Berichte besagen, mit gutem Erfolge; in Duluth hat das

Termingeschäft seit der Begründung der dortigen Börse eine bescheidene, doch an Bedeutung wachsende Rolle gespielt. Diese fünf Plätze kommen für den amerikanischen Getreideterminhandel heute eigentlich nur noch in Frage; alle anderen Produktenbörsen, mit Ausnahme der von San Francisco, entbehren im Terminhandel der Selbständigkeit, und auch Duluth, Minneapolis und insbesondere St. Louis sind meistens, ja sogar New York vielfach beherrscht von dem Einfluß des riesenhaften Spekulationsmarkts am Michigansee.

In schnellem Aufschwunge hat der Getreideterminhandel an den Produktenbörsen Amerikas eine Ausdehnung gewonnen, wie wohl nirgends sonst in der Welt. Von ihm ist das Kassageschäft, zumal da dieses ja, wie gesagt, in wachsendem Maße von der Börse fern bleibt, völlig in den Hintergrund gedrängt worden. Ganz vollständige und zuverlässige Daten über den Umfang dieser beiden Geschäftsarten und über ihr zahlenmäßiges Verhältnis zueinander lassen sich natürlich auch hier nicht gewinnen, doch liegen immerhin Angaben vor, die, wenigtens zum Teil, eine deutlichere Anschauung gewähren, als sie ziffermäßig in Europa, abgesehen von den Liquidationskassen, sich erlangen läßt. Eine der glaubwürdigsten Angaben dürfte die wochenweise Zusammenstellung sein, welche der Chefredakteur von Bradstreets, Albert C. Stevens, in dem Quarterly Journal of Economics (Oktober 1887, S. 53) veröffentlicht hat. Danach haben an der New Yorker Produktenbörse in der ersten Hälfte des Jahres 1887 im Weizen die Kassageschäfte auf 48 836 360 Bushels, die Termingeschäfte auf 867 594 740 Bushels sich belaufen. Die letzten beziffern sich also auf nicht weniger als $94^3/_4\,\%$ aller in Weizen an der New Yorker Börse abgeschlossenen Geschäfte und, während die Kassageschäfte des halben Jahres über den doppelten Betrag der gleichzeitigen New Yorker Weizenzufuhr lauten, übertreffen die gleichzeitigen Termingeschäfte diese halbjährigen Zufuhren um das 35fache und erreichen in diesem halben Jahre fast das Doppelte der Jahresernte der Vereinigten Staaten für 1886, die auf 457 000 000 Bushels berechnet ist.

Zur weiteren Veranschaulichung mag hier eine vergleichende Zusammenstellung über die Gesamtweizenproduktion der Vereinigten Staaten, die Gesamtweizenzufuhr New Yorks und den Gesamtweizenumsatz an der New Yorker Produktenbörse für die Jahre 1885—1893, die nach den Berichten der letztgenannten Korporation und den anerkannt sorgfältigen Berechnungen Bradstreets angefertigt ist, hinzugefügt werden:

	Weizenernte in den Ver. Staaten	Export v. Weizen und auf Körner reduziertes Weizenmehl	New Yorker Weizen-zufuhr	Weizenumsätze an d. New Yorker Produktenbörse
	Bushels	Bushels	Bushels	Bushels
1885	357112000	94565793	24331000	1391488000
1886	457218000	153804970	41547000	1543160000
1887	456329000	119625344	45222000	1727797000
1888	415868000	88600743	20104000	1588142000
1889	490560000	109430467	15973000	1123149000
1890	399262000	106181316	15795000	1238327000
1891	611780000	225665812	61007000	1604450000
1892	515949000	191912635	63582000	1079713500
1893	396132000	ca. 142000000	48778000	972670000
zusammen:	4100210000	1231787080	336339000	12268896500
i.jährl.Durchschn.	455578889	136865231	37371000	1363210722

Es hat also in diesem neunjährigen Zeitraum der Weizenumsatz New Yorks die ganze gleichzeitige Weizenernte der Vereinigten Staaten um das 3fache, den ganzen Weizenexport derselben um das 10fache und die Weizenzufuhr New Yorks um das 36fache übertroffen. Dabei ist zu beachten, daß die Zahlen des New Yorker Weizenumsatzes in den letzten Jahren einen merklichen Rückgang zeigen; betragen doch die Umsätze der sechs Jahre 1885—1890 das 52fache, die der folgenden drei Jahre nur das 21fache der entsprechenden gleichzeitigen Weizenzufuhren und ist doch der Gesamtumsatz fast bis auf die Hälfte des Jahres 1887 herabgesunken. Dieser Rückgang dürfte nur zum geringsten Teil auf Konto der bereits von lang her sich vorbereitenden Handelskrisis zu setzen sein; in erster Linie möchte ich in ihm einen Beweis für die bereits erwähnte Ablenkung der effektiven und spekulativen Geschäfte von der Börse erblicken; in zweiter Linie dürfte es vielleicht auch als ein Anzeichen für die zunehmende Konzentration der Getreidespekulation in Chicago während dieses Zeitraums zu deuten sein.

Leider ist es nicht möglich, über den Umfang und die Entwicklung des Weizengeschäfts an der Chicagoer Börse irgendwelche diesen Angaben für New York entsprechende ziffermäßige Aufschlüsse zu erhalten. Das Geschäftsleben flutet dort so wild durcheinander, daß eine Fixierung seiner Operationen als unmöglich gilt. Man ist also auf Schätzungen, bei denen die Übertreibungssucht der Amerikaner stets ein besonders schwer zu eliminierender Faktor ist, angewiesen. An der Chicagoer Börse bin ich vielfach der Ansicht

begegnet, daß die dortigen Umsätze im Weizenmarkt diejenigen der New Yorker Produktenbörse etwa um das Zehnfache übertreffen; wer beide Börsen besucht hat, wird zugeben, daß das äußere Bild des Börsenlebens an beiden Orten mit dieser Ansicht einigermaßen im Einklang steht; wenn daher auch die Schätzung des Senators Washburn in seiner angeführten Rede, daß der Umsatz in „Phantomweizen" sich „fast täglich" auf 50—100 Mill. Bushels belaufe, wohl übertrieben ist, so dürfte doch die sachverständige Bemessung des durchschnittlichen täglichen Weizengeschäfts auf mindestens 25 000 000 Bushels der Wahrheit einigermaßen nahekommen; sind doch auch in New York Tage verzeichnet, die einen solchen Umsatz aufweisen, wie beispielsweise der 14. April 1890, an dem dort Weizentermingeschäfte über 44 000 000 Bushels abgeschlossen sein sollen. Während die Weizenzufuhren in Chicago in den fünf Jahren 1888 bis 1893 auf 135 654 000 Bushels oder im jährlichen Durchschnitt auf 27 131 000 Bushels sich beziffert haben, würde danach der Jahresumsatz in Weizen an der Chicagoer Börse die ungeheure Summe von $7^1/_2$ Milliarden Bushels mindestens erreichen, also die Zufuhren um das 275fache, die ganze durchschnittliche Jahresernte an Weizen in den Vereinigten Staaten um das 16fache übersteigen. Bei diesen Zahlen muß man bedenken, daß in Chicago Spekulationsgeschäfte nicht nur aus allen Teilen der Vereinigten Staaten, sondern in ausgedehntem Maße auch aus Europa zusammenströmen, man könnte fast sagen, daß London für den wenig, bis vor kurzem gar nicht entwickelten eigenen Getreideterminmarkt Ersatz in Chicago suche. Die Ziffern gewinnen ferner an Wahrscheinlichkeit, wenn man die Größe der Einzelgeschäfte ins Auge faßt. Bis vor kurzem genoß noch „old Hutch", d. h. der greise Haussespekulant und Cornerer Hutchinson rivalelos den Ruhm, das größte Einzelgeschäft in einem einzigen über nicht weniger als eine Million Bushels Weizen lautenden Terminkontrakt abgeschlossen zu haben; mit dem Jahre 1892 hat ihn der Heros der Baissepartei, Ed. Pardridge, der beispielsweise am 23. Juni 1892 nach dem Urteile der Chicagoer Börse ungedeckte Weizenverkäufe in Höhe von 25 Mill. Bushels aufzuweisen hatte, durch mehrere Abschlüsse von Prämiengeschäften über je rund 1 000 000 Bushels in einem einzigen Vertrage diesen Ruhm streitig gemacht. Der geringste im Terminmarkt mögliche Umsatz ist ein „Schluß" von 5000 Bushels.

Für die übrigen Weizenterminmärkte Amerikas ist es ebenfalls schwierig, manchmal anscheinend unmöglich, ziffermäßige Anhaltspunkte über die Ausdehnung der Geschäfte zu gewinnen. Nur St. Louis macht, wenigstens teilweise, eine Ausnahme. Da jedoch diese Ausnahmestellung auf der eigenartigen, erst später zu charakterisierenden

Institution des sog. „Public Call“ beruht, so sind auch die ihr zu verdankenden statistischen Daten, die in ihrer Tragweite nur in Verbindung mit dieser Institution selbst erkannt werden können, zweckmäßigerweise erst bei Gelegenheit der Besprechung der letzten anzuführen. Noch erheblich hinter St. Louis, das erst in weitem Abstande New York und Chicago sich anreiht, bleiben Minneapolis und Duluth zurück; während aber jener südliche Platz einen Rückgang im eigenen Getreideterminhandel in den letzten Jahren zu verzeichnen hat, ist in diesen beiden aufblühenden Städten des Nordens eine Aufwärtsentwicklung zu beobachten; für beide fehlen mir jedoch Zahlenangaben.

28. Die Stellung des Getreideterminhandels in der gesamten Getreidehandelsorganisation.

Haben wir soeben versucht, uns ziffermäßig eine Vorstellung von der Bedeutung des Termingeschäfts im amerikanischen Getreidehandel zu bilden, so gilt es jetzt, uns über die juristische Stellung des Termingeschäfts innerhalb der gesamten Getreidehandelsorganisation zu orientieren.

Das Termingeschäft ist hervorgewachsen aus dem Bedürfnis nach einer Erleichterung und Beschleunigung des Umsatzes. Dieses Bedürfnis macht sich geltend sowohl beim Vertragsschluß, als auch bei der Vertragserfüllung. In erster Hinsicht sucht das Termingeschäft diesem Bedürfnis zu genügen durch das einfache Mittel der Generalisierung aller wichtigen Vertragsmomente, in zweiter Hinsicht durch das allgemeine Mittel der Warenmobilisierung: das Warenpapier. Die Art der Ausführung ist in beiden Beziehungen in Amerika und Deutschland nicht ganz gleich.

Betrachten wir zunächst das Termingeschäft ausschließlich vom Standpunkt des Vertragsschlusses, so können wir es mit Fuchs („Der Warenterminhandel“ in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, Jahrgang XV, Heft 1) als ein in allen wichtigen Kontraktspunkten der Willkür der Parteien bis zu einem gewissen Grade entzogenes Lieferungsgeschäft definieren. Diese wichtigen Kontraktspunkte sind regelmäßig: Qualität, Quantität und Lieferungstermin. Davon lassen die beiden letzten durch eine einfache juristische Bestimmung sich generell festsetzen — die Quantität ist auf die Einheit eines „Schlusses“ von 5000 Bushels bemessen und als Lieferungstermin ist ein Kalendermonat bestimmt — und nur die Qualität bedarf außerdem einer die juristische Bestimmung ausführenden und verwirklichenden besonderen Organisation. Wie diese dem Gesamtsystem des Getreidehandels sich eingliedert, ist nicht unerheblich.

In Amerika ist diese wichtigste in der Fungibilität wurzelnde Voraussetzung des Terminkontrakts durch die Eigenart der ganzen Getreidehandelsorganisation gegeben: das Getreide ist ganz allgemein seiner Individualität, seiner Probemäßigkeit entkleidet. In Amerika stellt sich daher die Börse und ihre wichtigste Geschäftsform, das auf dem generellen Charakter einer Ware basierende Termingeschäft, als ein organischer Bestandteil des Ganzen dar. In Europa dagegen schiebt sich das börsenmäßige Termingeschäft in die Getreidehandelsorganisation, die die Durchführung des Fungibilitätsprinzips nicht kennt, sondern im allgemeinen festhält am Kaufe der Individualware, gewissermaßen als fremder Bestandteil ein. Nur um diese Geschäftsform zu ermöglichen, wird eine kleine Konzession an das Fungibilitätsprinzip gemacht. Erst künstlich und von Fall zu Fall muß die für diese Geschäftsform nötige, in der übrigen Organisation nicht gegebene Voraussetzung der Fungibilität geschaffen werden.

Ein ähnlicher Unterschied zeigt sich, wenn wir das Termingeschäft aus dem Gesichtswinkel der Vertragserfüllung betrachten. Das Bedürfnis nach Erleichterung und Beschleunigung des Umsatzes läßt hier nirgends des Warenpapiers ganz entraten; regelmäßig ist sogar im Terminmarkte die Erfüllung durch unmittelbare Warenübereignung ausgeschlossen. Auch hier ist es nun von Bedeutung, wann und wie dieses juristische Erfüllungsmittel für Termingeschäfte geschaffen wird.

In Amerika haben wir gesehen, ist das warehouse-receipt eine allgemeine Institution im Getreidehandel; von dem Augenblick an, wo das Getreide in die Stadt einzieht und damit eigentlich auf den Markt kommt, tritt das Lagerpapier mit vollkommener juristischer Vertretungsbefugnis an seinen Platz. Anders wiederum in Deutschland. Wie hier die gesetzliche Regelung des Warrantwesens fehlt, so hat auch im Geschäftsverkehr gewohnheitsrechtlich ein allgemeinerer Gebrauch von Lagerscheinen mit Traditionspapiercharakter sich nicht entwickelt. Das Konnossement ist bei uns noch immer das einzige mit dinglichen Funktionen ausgestattete Handelspapier und dieses entbehrt, da es im wesentlichen mit dem Transportakte endet, der wichtigen Eigenschaft der Dauerhaftigkeit. Unsere Getreidehandelsorganisation kennt daher im allgemeinen eine warrantmäßige Mobilisierung der Ware nicht. Sie muß deshalb wiederum zu ausschließlichen Gunsten des Terminhandels ad hoc durchgeführt werden und das Mittel dazu ist das Andienungs- oder Kündigungswesen. Andienungs- oder Kündigungsscheine treten bei der Erfüllung von Terminkontrakten an die Stelle der Ware; sie geben erst dem deutschen Termingeschäft die ihm nötige Beweglichkeit und ersparen beim einzelnen Erfüllungsakt die Transportkosten und alle mit ihnen zusammenhängenden Spesen;

ihre Hingabe und Hinnahme gelten tatsächlich — von Ausnahmefällen abgesehen — überall da, wo Verträge entgegengesetzter Art sich gegenüberstehen, also nur Differenzregulierung und kein Warenbezug erfolgt, der Vertragserfüllung gleich. Im Zusammenhang mit der Gesamtorganisation charakterisieren sich solche Kündigungsscheine als provisorische kurzfristige Lagerpapiere von Traditionspapiercharakter, die ihrer Formlosigkeit wegen — insbesondere weil sie von den Wareneigentümern selbst ohne jede Kontrolle ausgestellt werden — der Garantien für Quantität und Qualität, die ein ausgebildetes Warrantsystem nach Art des amerikanischen bietet, entbehren.

Dieser zweite Unterschied zwischen dem amerikanischen und deutschen Termingeschäfte wird auch nicht etwa dadurch beseitigt oder auch nur gemildert, daß die amerikanische Getreidebörse, wie erwähnt wurde, trotz des warehouse-receipts noch einen Kündigungsschein aufweist; das erklärt sich aus den dargelegten Gründen ganz anderer Art und läßt die Tatsache unberührt, daß im Getreidehandel die Warenmobilisierung durch Warenpapiere in den Vereinigten Staaten eine allgemeine Einrichtung, in Deutschland nur eine solche des Terminmarktes ist.

Beim Vertragsschluß wie bei der Vertragserfüllung ergeben sich also nicht unerhebliche Verschiedenheiten zwischen Amerika und Europa. In beiden Ländern bestehen allerdings Einrichtungen ähnlicher Art, die beiderseits bezwecken, das Getreide seiner natürlichen Schwerfälligkeit zu entkleiden und zwar sowohl der juristischen, die in der ursprünglichen Probemäßigkeit des Getreides liegt, als auch der materiellen, die in seiner räumlichen Ausdehnung und seinem Gewichte begründet ist. Der Unterschied bleibt aber der, daß diese juristische und materielle Mobilisierung in Amerika allgemein, in Europa oder wenigstens in Deutschland nur zugunsten des Terminhandels durchgeführt worden ist.

Die dadurch geschaffene prinzipielle Sonderstellung des Börsentermingeschäfts im Rahmen der europäischen Gesamtorganisation des Getreidehandels erschwert die organische Verwachsung dieser Geschäftsform mit der Gesamtorganisation und mit dem effektiven Kassageschäft insbesondere; sie wirkt isolierend auf das Termingeschäft und hat geradezu sowohl in Anbetracht der Ware, als auch in Anbetracht der Personen eine Scheidewand zwischen dem Effektivgeschäft und dem spekulativen Termingeschäft aufgerichtet.

So ist es auf sie zurückzuführen, daß an der Berliner Produktenbörse die unwirtschaftliche Ausgeburt spezifischen Termingetreides, das seine Aufgabe im Ankündigen im Terminmarkte erschöpft und zur Befriedigung des Konsumbedürfnisses für so gut wie untauglich gelten

kann, entstanden ist. Und diese Tatsache darf nicht einmal als eine besondere Ausartung einer nur auf Gewinn erpichten Börsenpraxis betrachtet werden, sie ist vielmehr bis zu einem gewissen Grade eine notwendige Konsequenz unserer heutigen Organisation des Getreidetermingeschäfts. Denn die Durchführung der Fungibilität des Getreides, zumal bei einem Überreichtum an Sorten und Qualitätsabstufungen, ist ohne Getreidemischungen nicht möglich, und solche Mischungen werden immer schädlicher, wenn — wie es in Berlin der Fall ist — nur eine einheitliche Qualitätsgrenze für das Termingetreide gezogen ist. Theoretisch ist es ja allerdings richtig, daß diese Grenze nur eine Minimalgrenze ist; da aber niemand im kaufmännischen Leben der Börse mehr leistet, als er zu leisten verpflichtet ist, so wirkt sie in der Praxis — von ganz vereinzelten Fällen abgesehen — als Maximalgrenze, und jedes über sie hinausgehende Qualitätsplus von Lieferungsgetreide wird dadurch geschäftlich realisiert, daß es zur Aufbesserung schlechter, an sich nicht lieferungsfähiger Ware verwendet wird, falls nicht überhaupt der Verkauf im Lokomarkt den Vorzug findet. Starke Getreidemischungen liegen also in der Konsequenz unserer heutigen Organisation. Mit solchem gemischten Termingetreide kann aber der Müller regelmäßig nichts anfangen; er kauft es nicht im Terminmarkt, da er nicht voraussehen kann, welche Sorte und welche Mischung ihm am Erfüllungstage angekündigt wird, und er kauft es auch auf Probe selten, weil er im Hinblick auf seine Kundschaft einerseits und auf seine maschinellen Einrichtungen andererseits einer ganz bestimmten Getreidesorte und Getreidemischung bedarf, das Termingetreide aber nur in seltenen Ausnahmefällen die gewünschte Mischung aufweisen wird und bei größeren, mehrere „Schlüsse“ umfassenden Quantitäten regelmäßig keine Garantie für die Gleichartigkeit der Mischung darbietet; der Müller zieht es daher vor, aus dem noch nicht für den Terminhandel präparierten reichlich vorhandenen Getreidevorrat selbst die nötige Mischung zusammenzustellen. So sondert sich eine Quantität Getreide aus, die ruhelos immer ihren Kreislauf im Terminmarkt zurücklegt.

Parallel mit dieser Warenscheidung scheint mir eine gewisse Personalscheidung zu gehen. Es ist ja begreiflich, daß je mehr das Termingeschäft vom Getreideeffektivhandel sich unterscheidet, um so schwieriger und seltener der Übergang von einem zum anderen wird. Insbesondere bereitet die bei uns in Deutschland vorhandene Isolierung desselben, welche den Erwerb der zum Effektivgeschäft nötigen Warenkenntnis so gut wie unmöglich macht, den Boden für den lebenslänglichen berufsmäßigen Terminspekulanten vor. Der Spieltrieb hat in Amerika zwar sehr viel weitere Kreise ergriffen, als bei uns; auch

dort gibt es, wie wir sahen, berufsmäßige Spekulanten; aber einerseits besteht die große Menge aus gelegentlichen Getreidespekulanten, die neben ihrer eigentlichen Berufstätigkeit auch Börsengewinnen nachjagen, und andererseits beschränken sich die berufsmäßigen Spekulanten meist nicht auf Differenzgeschäfte, sondern wählen den ganzen Getreidehandel zu ihrem Aktionsgebiet und tun dies unbedingt, sobald sie in ihren Spekulationen einiges Glück gehabt haben. Es besteht also die Möglichkeit des Aufsteigens, und sie verringert absolut den Kreis jener unteren Schicht der berufsmäßigen kleinen Spekulanten, wie sie auch stets auf den Gegensatz zweier Gruppen mildernd wirkt. Obwohl ich mir bewußt bin, wie schwierig und gewagt es ist, ein solches Urteil zu fällen, glaube ich doch nach meinen gewonnenen persönlichen Eindrücken sagen zu müssen, daß der berufsmäßige Jobber auf der deutschen Getreidebörse eine größere und daher auch angesehenere Rolle spielt als auf der amerikanischen und ich möchte diesen Unterschied auf die prinzipielle Sonderstellung unseres deutschen Getreideterminhandels zurückführen.

Wenn es aber wahr ist, daß diese prinzipielle Sonderstellung den Kreis der Effektivhändler und den der Terminspekulanten schärfer gegeneinander abschließt, so kann darin nur der oberflächliche Blick einen Vorteil — etwa für den Effektivhandel — erblicken. In Wahrheit ist es ein schwerwiegender Nachteil. Denn nicht der Mangel einer Scheidung gefährdet den Effektivhandel, der stets aus sich heraus, nach eigenen Berechnungen seine Geschäftspraxis und Geschäftsethik sich bildet; wohl aber führt die Isolierung beim Terminhandel zu einer gefährlichen Art von moralischer Inzucht. Je stärker nämlich die Absonderung beider Gruppen, um so freier kann im Kreise der Terminspekulanten eine von materiellen volkswirtschaftlichen Rücksichten unbeeinflußte Spekulantenmoral aufblühen, die in dem Satz der heiligen Unantastbarkeit des formellen Termingeschäfts sich erschöpft, die mit drakonischer Strenge den verfolgt, der einem Genossen gegenüber sich der nicht gerade noblen Differenzeinrede bedient, dagegen mit dem Mantel christlicher Liebe den deckt, der durch Mittelchen bedenklichster Art einen ungewitzten Outsider hereinlegt, wofern er es nur geschickt macht. Eine weitgehende Verschmelzung, ja auch nur eine stets offene Verschmelzungsmöglichkeit wirkt hemmend und mäßigend auf eine solche im Keime stets vorhandene Geschäftsauffassung; sie durchtränkt auch die Geschäftsmoral des Terminmarktes mit den Anschauungen des Effektivhandels, die gesunder sind und gesunder stets bleiben müssen, weil sie von Rücksichten volkswirtschaftlicher Art, wie sie mit der Ware gegeben sind, niemals absehen können. Eine solche Inzucht des Terminspekulantentums kann aber überaus

gefährlich werden auf einer Börse, die in ihrer Organisation auf demokratischen Prinzipien basiert ist, da das Terminspekulantentum, zumal in unserer Zeit, wo im Kassageschäft die erwähnte Tendenz des Zurückziehens von der Börse besteht, den Effektivhandel an Kopfzahl stets übertreffen wird. Einer solchen Gefahr wird die Gesetzgebung begegnen müssen.

Aber auch abgesehen von dieser unerwünschten personen- und warenmäßigen Scheidung des Lokomarktes und des Terminmarktes, hat die geschilderte unorganische Sonderstellung die Folge, daß das europäische, insbesondere deutsche Termingeschäft eine breitere prinzipielle Angriffsfläche darbietet als dieselbe Geschäftsform in Amerika. Denn ausschließlich auf sein Konto kommen bei uns die Nachteile, welche die erwähnte juristische und materielle Warenmobilisierung notwendig stets mit sich bringt und die noch wachsen müssen, wenn diese Mobilisierung beide Male gewissermaßen nur provisorisch vorgenommen wird.

Einen solchen provisorischen Charakter trägt aber erstens, wie bereits erwähnt wurde, die Mobilisierung durch den Kündigungsschein, da ihr fast alle Rechtskautelen, deren ein Warenpapier bedarf, fehlen. Und wenn auch das ausgebildete amerikanische Lagerscheinwesen mit seiner Vorschrift, daß jeder Kündigungsschein die warehouse-receipts, auf denen er basiert, mit Nummern und nach Inhalt aufführen muß, Scheinkündigungen und mangelhafte Kündigungen nicht ausschließt, so sind sie doch nicht so leicht und einfach wie bei uns, wo der interessierte Aussteller im Kündigungsschein nur die schwer zu kontrollierende Angabe, daß das angekündigte Getreidequantum in irgendeinem Privatspeicher oder in irgendwelchen Kähnen lagere, zu machen hat. Ebenso trägt zweitens die zu gunsten des Termingeschäfts vorgenommene teilweise Durchführung der Fungibilität einen stark provisorischen Charakter. Das amerikanische Gradierungswesen schließt im Terminmarkt alle Streitigkeiten über die Lieferungsqualität des angekündigten Getreides aus, denn die Angaben im warehouse-receipt sind unbedingt entscheidend, und höchstens gegenüber der Elevatorgesellschaft bei Ablieferung des Getreides kann ein Qualitätsstreit entstehen, vor dem jedoch kein Eigentümer bei der Elevatoreinlagerung sicher ist und für den ein genau geregeltes Verfahren besteht; jedenfalls erfolgt die Feststellung der Lieferbarkeit in Amerika stets vor der Kündigung im Terminmarkte. In Deutschland ist das nur bei den Liquidationskassen, im Getreidehandel überhaupt nicht der Fall. Vielmehr erst nach der Ankündigung kann hier ein Sachverständigenkollegium zur Entscheidung über die Lieferbarkeit angerufen werden.

Es steht also nichts den oft preisdrückenden Ankündigungen unkontraktlicher Ware bei uns im Wege, und wie häufig von ihnen Gebrauch gemacht wird oder doch wurde, beweist die Angabe im Bericht der deutschen Börsenenquetekommission (S. 176), daß im Jahre 1892 von 65 050 t von den Sachverständigen nach Ankündigung besichtigten Weizens 47 000 t und von 62 000 t gleicherweise besichtigten Roggens 23 200 t für unkontraktlich erklärt wurden.

Außer diesen aus der provisorischen Art der juristischen und materiellen Warenmobilisierung erwachsenden Mißständen kommt bei einem Vergleich des amerikanischen und deutschen Getreideterminhandels zuungunsten des zuletzt genannten noch hinzu, daß die Nachteile der Fungibilitätsdurchführung sowohl mit der Anzahl der in Betracht kommenden Getreidesorten und Getreidevarietäten, als auch mit der Rigorosität ihrer allen Verschiedenheiten trotzenden Durchführung wachsen. Denn diese beiden verschärfenden Momente sind, wie schon hervorgehoben wurde, in Deutschland — in Vergleich mit Amerika — hoch entwickelt. Gegenüber der Gleichförmigkeit der Boden- und Anbauverhältnisse in Amerika wird in Deutschland der durch die Natur und traditionelle Bebauungsart bereits hoch entfaltete Sortenreichtum — wenigstens für den Weizen — durch einen aus den verschiedensten Ländern stammenden Import noch gesteigert und trotz dieses bunten Wirrwarrs ist bei uns — gegenüber den zahlreichen Abstufungen des amerikanischen Gradierungssystems — eine einzige einheitliche Minimalgrenze für das Termingetreide gezogen worden.

Endlich — selbst wenn man von allen erwähnten konkreten nachteiligen Verschärfungen absieht, drängt die geschilderte prinzipielle Isolierung das Termingeschäft in Deutschland in eine sehr viel anfechtbarere Position, als es innerhalb der Gesamtorganisation des amerikanischen Getreidehandels einnimmt. Denn in Deutschland stehen den Schattenseiten der nur zugunsten des Termingeschäfts vorgenommenen doppelten Mobilisierung des Getreides zur Kompensation nur die viel bestrittenen speziellen Vorteile, die das Termingeschäft selbst bietet, gegenüber, nicht auch jene allgemeinen Vorteile der Vereinfachung, Verbilligung und Beschleunigung des gesamten Geschäftsbetriebs, wie sie die allgemeine Durchführung in Amerika mit sich bringt.

Nach allem stellt sich, vom prinzipiellen Standpunkt aus, das Saldo für das Termingeschäft in Europa und insbesondere in Deutschland erheblich ungünstiger, als in Amerika. Darauf geht es vielleicht im letzten Grunde zurück, daß spekulativ interessierte Getreidehändler bei uns so oft verlangende Blicke nach dem amerikanischen Elevator-,

Gradierungs- und Warrantsystem werfen; denn unzweifelhaft läßt sich ein wirksamerer Schutz für das europäische und insbesondere deutsche Termingeschäft nicht finden, als seine organische Verwebung mit der ganzen Getreidehandelsorganisation.

29. Das Marginsystem, seine Eigenart und Technik.

Wir haben vom Standpunkte des Vertragsschlusses aus mit Fuchs das Termingeschäft als ein in allen wichtigen Kontraktspunkten der Willkür der Parteien bis zu einem gewissen Grade entzogenes Lieferungsgeschäft definiert und mit ihm als diese wichtigen Kontraktspunkte bisher betrachtet: Qualität, Quantität und Lieferungstermin. Es fragt sich, ob mit dieser Aufzählung die Tragweite der obigen Definition erschöpft ist, ob nicht noch über diese drei Punkte hinaus eine Generalisationsmöglichkeit besteht und praktisch geworden ist.

Wo die Generalisation auf die genannten drei Kontraktspunkte sich erstreckt, bleibt dem Terminhändler im wesentlichen — von der Preisvereinbarung abgesehen — nichts zu tun übrig, als einen Gegenkontrahenten sich zu suchen. Jeder Gegenkontrahent ist aber nicht gleichwertig und dem Terminhändler liegt natürlich daran, einen solchen zu bekommen, der seine Vertragsverpflichtungen zu erfüllen gewillt und insbesondere imstande ist. Hier besteht also noch ein individuelles Moment; hier ist also auch im Terminmarkt — abgesehen von der Preisbestimmung — eine gewisse Geschäftskenntnis, nämlich eine Personalkenntnis, noch erforderlich, wenn man nicht großem Risiko sich aussetzen will. Wo nun das Wirtschaftsleben sich bereits einigermaßen konsolidiert hat, wo ein Netz fester und dauernder Geschäftsbeziehungen besteht, wo gar ein verantwortlicher geschlossener Maklerstand mit Vermittlungsmonopol existiert, dort ist es nicht schwierig, die ausreichende Personalkenntnis zu gewinnen, zumal wenn ein gut organisiertes Auskunftswesen helfend zur Seite steht. Aber auch hier beginnen bereits Schwierigkeiten einzutreten, sobald das Geschäftsleben nicht mehr lokalisiert ist, sondern vom Geschäftssitze aus über weite Gebiete sich ausdehnt. Wo aber gar alle wirtschaftlichen Verhältnisse noch im lebhaften Fluß der Entwicklung sind, wo aus diesem Grunde und anderen Gründen die Bevölkerung auch in beständiger Fluktuation sich befindet, wo endlich eine nie versiegende Einwanderung das Land immer von neuem mit einem Schwalle abenteuerlustiger und wagemutiger Habenichtse überschwemmt, dort ist es kaum möglich, jedenfalls äußerst schwierig und zeitraubend, über die Bonität der Gegenkontrahenten stets ein Urteil sich zu bilden, das die Gewähr der Sicherung vor einem großen Risiko in sich trägt. Hier

ist es also eine dringende Aufgabe der Organisation des Termingeschäfts, diese Ungleichheit in der Bonität der Kontrahenten auszugleichen, auch diesen letzten Kontraktspunkt, dessen individuelle Natur noch den Abschluß von Termingeschäften erschwert und hemmt, zu generalisieren.

Das liegt um so näher, als das Termingeschäft überall bereits die Erfüllung von der individuellen Einzelpersönlichkeit losgelöst hat. Denn das Kündigungswesen nimmt der Partei das Recht, Erfüllung ausschließlich von demjenigen, mit dem sie den Terminkontrakt eingegangen ist, zu verlangen, es zwingt sie zur Lieferung oder Übernahme gegenüber jedem Dritten, der durch das Ergebnis des Kündigungsverfahrens dazu bestimmt wird, und es reduziert die Vertragserfüllung zwischen den Kontrahenten regelmäßig auf eine bloße Differenzzahlung. Man kann also sagen, daß das Kündigungswesen die Identität der kontrahierenden und erfüllenden Persönlichkeit aufhebt und im Stadium der Erfüllung bereits eine weitgehende Generalisation der wirtschaftlichen Persönlichkeit der Kontrahenten durchführt, und zwar ist hier das Mittel zur Herstellung der Gleichwertigkeit die einfache Rechtsbestimmung, daß für jedes Manko in der normalen Erfüllung der Vertragskontrahent einzustehen hat.

Soweit aber dieser Vertragskontrahent selbst eine mangelhafte Bonität, die bei der zwischen den Vertragsparteien vorzunehmenden Differenzregulierung in erster Linie ins Gewicht fällt, besitzt, existiert bei uns ein offizielles Sicherungsmittel noch nicht. Auch im Stadium des Vertragsabschlusses aus der generellen Natur des Terminkontrakts diese letzte Konsequenz der Generalisation der wirtschaftlichen Persönlichkeit der Gegenkontrahenten durchgreifend zu ziehen, blieb den Amerikanern vorbehalten und sie bedienten sich zu diesem Zwecke des sogenannten Marginsystems.

Das Marginsystem oder Einschußsystem ist an sich nicht eine spezifisch amerikanische Einrichtung. Unter dem Namen von „deposits, margins, periodical settlements“ finden wir es im Londoner Getreidehandel und an der Liverpooler Baumwollbörse; in durchgebildeter Form existiert es an unseren deutschen Liquidationskassen in Hamburg, Magdeburg und Leipzig, und ganz nach amerikanischem Vorbilde ist es an der Baumwollbörse in Bremen ausgebildet worden; inoffiziell hat es endlich sogar neuerdings in unserem deutschen Getreidehandel — wie wir noch sehen werden — eine Bedeutung sich zu erringen gewußt. Nirgends aber ist es wohl so sehr in die ganze Organisation der Warenbörse eingewoben worden, wie in Amerika.

Das Marginsystem, insbesondere in Amerika und hier wiederum in Chicago, besteht darin, daß jede Partei zu ihrer Sicherung von der

Gegenpartei bei oder kurz nach Abschluß des Geschäfts verlangen kann, daß sie einen bestimmten Teil des Kaufpreises hinterlege und dieses Depot bei eintretender für sie ungünstiger Preisveränderung um den Betrag dieser Veränderung erhöhe. Die erste Depoteinzahlung wird „original margin" genannt; sie ist in Chicago auf höchstens 10% des Vertragspreises, in New York — was bei dem heutigen Weizenpreisstande gegenüber Chicago fast eine Verdoppelung bedeutet — auf höchstens 10 Cent per Bushel bei Weizen, 5 Cent per Bushel bei Mais und Hafer bemessen. Die Hinterlegungsstellen bestimmt der Börsenvorstand, der nach den Chicagoer Börsenstatuten nur eine solche Bank dazu erklären soll, von der erstens mindestens ein verantwortlicher Beamter Börsenmitglied ist und daher der Börsendisziplin untersteht, und von der zweitens eine genügende Kaution gestellt ist und Garantien für eine angemessene Verfügung über die Margindeponierungen gegeben sind; in der Praxis scheinen diese Bedingungen, denen die Statuten der New Yorker Produktenbörse ein Analogon nicht an die Seite zu stellen haben, nicht ganz streng innegehalten zu werden. In Chicago kann die Hinterlegung auch stets beim Schatzmeister der Börse erfolgen. Um jede Scheinhinterlegung auszuschließen, hat endlich die Einschuß fordernde Partei ein Widerspruchsrecht gegen die vom Einschußzahler getroffene Wahl der Hinterlegungsstelle; für den Fall, daß die Parteien sich über diese nicht einigen können, hat in Chicago der Schatzmeister der Börse als Depositar zu fungieren.

Die Hinterlegungsstelle stellt über die eingezahlten Depots einen an Ordre gestellten Hinterlegungsschein in duplo aus; das Duplikat muß dem Börsenschatzmeister oder der Hinterlegung fordernden Gegenpartei übergeben werden, und zwar nach Chicagoer Vorschrift innerhalb der nächsten Bankstunde (within the next banking hour) nach Einforderung der Hinterlegung; die Statuten der New Yorker Produktenbörse bestimmen sachlich ungefähr dasselbe, wenn sie vorschreiben, daß der Ein- oder Nachschuß binnen einer Stunde eingezahlt werden muß, wenn er noch vor 2 Uhr nachmittags eingefordert wird, und vor $10^1/_2$ Uhr vormittags des folgenden Tages, wenn dieses nach 2 Uhr nachmittags geschehen ist. Wird nicht hinterlegt oder werden diese Hinterlegungsfristen nicht eingehalten, so hat die Hinterlegung fordernde Partei das Recht, Zwangsrealisation, also Selbsthilfekauf oder Selbsthilfeverkauf vorzunehmen. Dieses Recht ist um so wertvoller, als jede Ein- oder Nachschußzahlung als Sicherung für alle zwischen denselben Parteien schwebenden Kontrakte (any contracts made or to be made between the parties during the time the deposit shall remain unpaid) gilt, wenn sie nicht ausdrücklich auf einen einzelnen Vertrag beschränkt ist.

Die Auszahlung der hinterlegten Ein- und Nachschüsse erfolgt nur gegen Rückgabe des gehörig indossierten Hinterlegungscheins. Als gehörig indossiert gilt dieser in Chicago, wenn er ein regelrechtes Doppelindossament beider Parteien (joint indorsement of both parties), das die Art der Auszahlung bestimmt, trägt, in New York, wenn er ein derartiges Indossament des Superintendenten der Produktenbörse aufweist, das dieser nur auf Grund des Einverständnisses beider Parteien vornehmen kann. Läßt sich diese nötige Einigung der Parteien nicht erzielen, so hat in beiden Städten ein unparteiisches Schiedskollegium über die Art der Auszahlung zu entscheiden und gemäß dieser Entscheidung wird dann der Hinterlegungsschein in Chicage von dem Präsidenten, in New York von dem Superintendenten der Börse indossiert. Ein solches Schiedskollegium scheint äußerst selten in Wirksamkeit treten zu müssen. Daraufhin wirkt schon die Bestimmung der Chicagoer Statuten, daß die Partei, die unberechtigt eine Einigung über die Indossierung des Hinterlegungsscheins verhindert, für jeden Tag, um den die Auszahlung der Hinterlegungssumme durch die unberechtigte Weigerung verzögert wird, eine Strafe von 1% der Hinterlegungssumme zu zahlen hat, eine Strafe, deren Zahlung bei Börsenmitgliedern durch Suspension und bei Nichtbörsenmitgliedern gerichtlich eventuell erzwungen wird.

Die Anwendung dieses Marginsystems ist nach den Statuten des Board of Trade von Chicago auf Terminkontrakte beschränkt; auf der New Yorker Produktenbörse ist sie dagegen bei allen Kontrakten über Getreide zulässig, aber auch hier dürften sie so gut wie ausschließlich im Terminmarkte vorkommen, was ja schon einigermaßen aus der Natur der Sache hervorgeht. Bei Terminkontrakten machen die Börsenmitglieder an beiden Plätzen in ausgedehntestem Maße von den Befugnissen, die ihnen das Marginsystem einräumt, Gebrauch. Allerdings wird gut renommierten Firmen meist die Einzahlung der „original margin“ erlassen; das hängt aber damit zusammen, daß eben jede Partei das Recht hat „original margins“ bis zum genannten Maximalbetrage einzufordern und daß jeder kaufmännisch Gebildete seine Rechte zu kennen und auszunutzen pflegt. Um daher nicht selbst in die unangenehme Situation gebracht zu werden, erhebliche Barmittel festlegen zu müssen, unterläßt man unter seinesgleichen die Einforderung des Einschusses, wenn nicht gerade eine panikartige Marktlage zur Ergreifung jedes Sicherungsmittels mahnt. Und wenn in New York behauptet wird, daß dieser Verzicht auf „original margin“ unter regelmäßigen Marktverhältnissen nicht auf diese Kategorie von Gegenkontrahenten sich beschränke, so dürfte das, falls es richtig ist, auf die eigenartige statutarische Bestimmung der New Yorker Produkten-

börse zurückzuführen sein, daß man die Einzahlung eines ursprünglichen Einschusses nur verlangen darf, wenn man selbst vorher eine Summe von gleicher Höhe, wie verlangt wird, zugunsten der Gegenpartei hinterlegt hat (upon a deposit, by the caller, of an equal amount to that called). Ich habe allerdings Anlaß zur Vermutung, daß es mit dieser Vorschrift, wie mit so mancher in Amerika, nicht sehr streng genommen wird und daß unwissenden Outsiders auch einseitig eine Einschußzahlung abverlangt wird, zumal da ja einer vertragsmäßigen Außerkraftsetzung der angeführten Bestimmung nichts im Wege steht. Jedenfalls bleibt man aber sowohl in New York als auch in Chicago regelmäßig mit der Einschußforderung hinter der zulässigen Maximalgrenze erheblich zurück, und das geschieht, weil kein Börsenhändler — aus welchen Gründen werden wir später sehen — die mit der Höhe des Einschusses immer geringer werdende Möglichkeit, wegen der Gegenpartei ungünstiger Preisveränderungen Nachschüsse einfordern zu können, ganz sich abschneiden will. Bei den Einforderungen dieser Nachschüsse wegen Veränderungen des Marktpreises fallen alle genannten Hemmnisse fort; bei ihnen ist eine derartige beschränkende Bestimmung, wie sie die New Yorker Produktenbörse aufweist, ebenso unmöglich, wie ein korrespondierendes gleichzeitiges Forderungsrecht der Gegenpartei. Bezüglich dieser Nachschüsse weist sogar die New Yorker Börse die zwar nicht minder exzeptionelle, doch die Nachschußforderung begünstigende Bestimmung auf, daß eine Hinterlegung nicht nur in voller Höhe der Preisänderung, sondern noch um einen Cent per Bushel darüber hinaus eingefordert werden kann. Von der Einforderung solcher Nachschüsse wird daher von Börsenhändlern — wie mir allgemein bestätigt wurde — so gut wie niemals abgesehen, zumal da oft die Geschäfte eines einzigen Hauses einen außerordentlichen Umfang annehmen, ohne sich doch nur einigermaßen überblicken zu lassen, und so tatsächlich immer — auch im allgemeinen leistungsfähigen Gegenparteien gegenüber — ein unberechenbares Risiko besteht. Auch der nachweisbare Besitz der Ware befreit den Verkäufer nicht von der Hinterlegungspflicht, wie es bei unseren deutschen Liquidationskassen der Fall ist, was vielleicht damit zusammenhängt, daß die notwendige Hinterlegung entsprechender Warenpapiere in Amerika regelmäßig ausgeschlossen ist, weil diese Papiere bereits zu Lombardzwecken festgelegt sind.

Von dem Umfang, in dem das Marginsystem ausgenutzt wird, läßt sich ein ziffermäßiges Bild nur skizzenhaft geben. Zeitlich und örtlich bestehen große Verschiedenheiten. Auch hier reicht die Entwicklung noch nicht weit in die Vergangenheit zurück. In New York ist das Marginsystem — wenigstens das börsenmäßig geregelte — im

Jahre 1876 eingeführt worden. Anfänglich war die Jahressumme aller Margineinzahlungen noch unerheblich, erst am Ende des Jahrzehnts setzt ein überaus starker Aufschwung ein. Die Entwicklung wird durch die folgenden Zahlen über den jährlichen Gesamtbetrag der Marginhinterlegungen, die auf Angabe des früheren Superintendenten der New Yorker Produktenbörse, S. H. Grant,[1] beruhen, veranschaulicht:

1876	. . .	271000 Dollar
1877	. . .	674000 „
1878	. . .	726000 „
1879	. . .	2784000 „
1880	. . .	6052000 „
1881	. . .	10717000 „

In den zehn ersten Monaten des Jahres 1882 hatten nach derselben Quelle die Margineinzahlungen bereits 17000000 Dollar erreicht, so daß für dieses Jahr die gesamte Jahressumme auf rund 20000000 Dollar angenommen werden darf. Im Jahre 1885 hat sie sich auf 24398215 Dollar beziffert. Für spätere Jahre fehlen mir entsprechende Zahlen. Doch betrug nach den Wochenabschlüssen die Summe der am Ende jeder Woche vorhandenen Margindepots in dem Vierteljahre vom 27. Mai bis 26. August 1893 im Durchschnitt 1132526 Dollar und sie schwankte nur zwischen 946143 Dollar und 1303263 Dollar. Ich möchte auf Grund der allgemeinen Entwicklung des amerikanischen Getreidebörsenwesens, wie auch auf Grund dieser Zahlen annehmen, daß die im Jahre 1882 erreichte Höhe der Margineinzahlungen heute nicht überschritten wird.

In Chicago, für das ich keine statistischen Zahlen mir beschaffen konnte, werden die Marginhinterlegungen die New Yorker Summe um das Mehrfache übertreffen, und es dürfte die von sachverständiger Seite vorgenommene Schätzung, daß dort die durch dieses System jederzeit festgelegten, dem Produktionsprozesse entzogenen Gelder hinter dem Betrage von 5000000 Dollar nicht weit zurückbleiben, als mäßig anzusehen sein.

Noch schwieriger ist es, mehr im Detail eine ziffermäßige Vorstellung von dem amerikanischen Marginwesen zu gewinnen. Es stehen mir nur wenige zuverlässige Zahlen zur Verfügung. So betrug bis zum Jahre 1882 der höchste Betrag der an einem Tage an der New Yorker Produktenbörse gemachten Margineinzahlungen 625000 Dollar, was das bisherige Tagesmaximum etwa um 75000 Dollar übertraf.

---

[1] Testimony and Report of the special Senate Committee appointed to investigate the system of making corners and dealings in futures. Albany 1882. S. 403.

Ferner entnehme ich dem Jahresberichte der genannten Börse für das Jahr 1880, daß in dem am 1. Mai 1880 endigenden Rechnungsjahre die Gesamtsumme der Marginhinterlegungen sich auf 5448 Fälle verteilte, bei denen die einzelnen Einzahlungen zwischen 67 Dollar und 20000 Dollar schwankten.

33. Bedeutung und Einfluß des Marginsystems.

Was wird nun durch dieses Marginsystem, das so erhebliche Summen dem Produktionsprozesse entzieht und in unwirtschaftlicher Weise festlegt, für den Terminhandel erreicht?

Man hat gesagt, daß dieses System die bei der Zulassung zur Börse vermißte oder ungenügend durchgeführte ökonomische Kontrolle nachträglich an der Schwelle des Termingeschäfts einführe und so eine wünschenswerte Auslese der zum Terminhandel Geeigneten darstelle.[1] Professor Fuchs (Der englische Getreidehandel und seine Organisation in diesen Jahrbüchern II. Folge Bd. XX, S. 39) hat ihm nachgerühmt, daß durch dasselbe „zur Vorsicht gemahnt und Leute von ungenügender Kapitalkraft überhaupt vom Terminhandel zurückgeschreckt werden, da zu den Nachschüssen größere Barsummen leicht flüssig gehalten werden müssen". Grünwald und Lilienthal (Zum Terminhandel an der Berliner Produktenbörse. Berlin 1892, S. 50) sehen ebenso im Ein- und Nachschußwesen die an das Publikum gerichtete deutliche Mahnung, erst zu wägen und dann zu wagen. Wiedenfeld (Der deutsche Getreidehandel in diesen Jahrbüchern III. Folge Bd. VIII, S. 370) erklärt es als „unleugbar, daß dieses System fähig ist, ungeeignete Elemente vom Terminmarkt fernzuhalten". Von verschiedenen Seiten, insbesondere von Grünwald und Lilienthal (a. a. O. S. 42ff,), ist aus diesem Grunde die Einführung des Marginsystems bei uns befürwortet worden. Ich vermag diese Ansicht nicht zu teilen. Sie scheint mir regelmäßig in vielleicht unbewußtem Kausalzusammenhang mit jener von mir widerlegten verbreiteten Annahme zu stehen, die aus den hohen nominellen Eintrittsgeldern der amerikanischen Produktenbörsen eine aristokratische Exklusivität derselben folgert. Wir haben bereits hervorgehoben, daß tatsächlich die heutige amerikanische Getreidebörse den hochdemokratischen Charakter teilt, der dem ganzen Wirtschaftsleben und in hohem Maße auch dem sozialen und geselligen Leben Amerikas noch eigen ist, und haben hier hinzuzufügen, daß uns als wichtigstes Mittel dieser Demokratisierung der amerikanischen

[1] Dahin glaube ich auch die Bemerkung von Prof. Max Weber (Die Ergebnisse der deutschen Börsenenquete. Zeitschr. f. d. ges. Hand.-R. 1895, S. 465) über die Liquidationskassen verstehen zu müssen.

Börse das Marginsystem erscheint. Allerdings ist durch dieses erst ein finanzielles Gegengewicht gegen die in der Theorie vorhandene Zulassung ökonomisch gar nicht oder ungenügend kontrollierter Elemente geschaffen, aber dadurch wird der breiten Masse der nicht oder wenig Begüterten der Zugang zur Börse erst ermöglicht, nicht versperrt. Die entgegengesetzte Ansicht scheint mir auf einer ungenügenden Berücksichtigung — ich möchte sagen — der Börsenpsychologie zu beruhen. Sie könnte nur richtig sein, wenn ohne Marginsystem der Börsenhändler wahllos mit jedem, mag er auch noch so kreditunwürdig sein, Geschäfte einginge. Das ist aber eine unhaltbare Annahme. Wo nicht das Marginsystem finanziellen Schutz gewährt, tritt die Kreditwürdigkeit der Kunden in den Vordergrund und damit wird von vornherein der größte Teil der wirtschaftlich Schwachen ausgeschlossen. Auch derjenige, der so viel aufzubringen vermag, wie zur Deckung für den Augenblick nötig ist, wird regelmäßig vom Börsenhändler nicht akzeptiert, zumal da jede Garantie fehlt, daß diese auch nur geringe Leistungsfähigkeit bis zum oft weitentfernten Stichtage bestehen bleibt. Wenn trotzdem an der Berliner Börse oft Geschäfte mit Kreditunwürdigen vorgekommen sind, so geht das auf Ursachen anderer Art zurück. Wo sie nicht gar auf unmittelbaren Irrtümern oder Täuschungen über die persönliche Kreditwürdigkeit beruhen, pflegen sie regelmäßig aus den Mißständen in unserem Agententum[1] sich zu erklären. Der Agent nämlich, der von der Provision leben muß, hat das natürliche Bestreben nach möglichster Ausdehnung des Geschäftsbetriebes, während die Bonität der Kunden, die er seinen Anstellungshäusern aufgibt, für ihn erst in zweiter Linie Interesse hat; er trägt ja selbst, von den seltenen Fällen der Übernahme eines Delcredere abgesehen, kein Risiko, denn einen Verlust kann ein Geschäftsabschluß ihm nicht bringen, höchstens kann ein Gewinn, nämlich die Provision, ihm entgehen. Diese und weitere Mißstände im Agententum haben bei uns zweifellos die Terminspekulation in die Schichten der nicht oder gering Bemittelten hineingetragen. Das ist aber die Folge solcher konkreten Organisationsfehler, nicht die Folge des Mangels eines ausgebildeten Marginsystems. Das Marginsystem macht vielmehr dadurch, daß es die Prüfung der persönlichen Kreditwürdigkeit beseitigt und statt dessen die Einzahlung einer verhältnismäßig geringfügigen Summe zur stets gleichen Voraussetzung einer Terminspekulation macht, im allgemeinen und prinzipiell erst den Unbemittelten, der vielleicht nur die Mittel zur Einschußzahlung, zur Deckung des augenblicklich bestehenden Risikos aufbringen kann, engagementsfähig.

[1] Vgl. insbesondere Grünwald und Lilienthal, Zum Terminhandel an der Berliner Produktenbörse. Berlin, 1892, S. 23ff.

Statt dieser psychologischen Betrachtung des Börsenhändlers pflegt man eine solche über den spekulationssüchtigen Outsider anzustellen, und zwar stets mit dem Erfolge, daß man daraus, daß die Einschußzahlung das Publikum alsbald am eigenen Beutel die finanzielle Bedeutung jedes Spekulationsgeschäfts empfinden läßt, eine stark abschreckende Wirkung des Marginsystems für das Publikum herleitet. Ich glaube, daß man diese Wirkung bisher überschätzt hat. Denn diesem den blinden Leichtsinn zügelnden Einfluß des Marginzahlens steht das starke psychologische Gegenmotiv gegenüber, daß das Marginsystem das Risiko einer Terminspekulation in ziffermäßig außerordentlich reduzierter Form an den kleinen Mann herantreten und vor allem von vornherein den eventuellen Verlust klar übersehen und jederzeit genau begrenzen läßt. Das ist aber bei den keineswegs von Natur durch einen gewinnsüchtigen Spieltrieb stark beherrschten Schichten unseres Volkes, die hier vorzugsweise in Betracht kommen, von großer Bedeutung. Mancher, den man nie dazu bewegen wird, 50 Tonnen Weizen — einen „Schluß“ — zum Preise von etwa 7000 Mk. zu erwerben, mag man ihm auch mit noch so großer Überredungskunst ausmalen, wie wenig er riskiert, wie viel er gewinnen kann — der wird sich bereit finden, den zu demselben Geschäfte nötigen fünfprozentigen Einschuß von 350 Mk. zu zahlen, wenn man ihm glaubhaft versichert, daß schlimmstenfalls sein eventueller Verlust diesen einmal eingesetzten Betrag erreichen, nie ohne sein Wollen ihn überschreiten wird. Die Scheu, welche der ruhige Bürger, der mit Getreidehandel nichts zu tun hat, bei uns glücklicherweise noch im allgemeinen davor empfindet, aus schnöder Gewinnsucht Besitzer großer Getreidequantitäten zu werden, sie wird zurückgedrängt durch das Marginsystem, das die Ware als gleichgültige Nebensache in den Hintergrund treten läßt und alles Interesse auf das Zwischenglied des Einschusses konzentriert. Wenn es sich um die Frage der Begrenzung der Terminspekulation handelt, muß man aber in erster Linie mit dem noch soliden großen Teil unserer Bevölkerung, der ein lebhaftes moralisches Gefühl für den höheren Wert des arbeitsam Erworbenen vor dem mühelos Gewonnenen besitzt, rechnen und nicht mit jenen bereits von Spielsucht durchseuchten Schichten, die selbst den Weg zur Börse zu finden wissen. Im allgemeinen wird man sagen dürfen, daß derjenige, welcher nicht von selbst bei Eingehung einer Terminspekulation ein — wenn auch unbestimmtes — Gefühl für das damit verbundene Risiko hat, sondern erst durch ein Mittel, wie die Einschußzahlung, daran erinnert werden muß, vor dem Spielteufel selten dauernd noch zu retten ist, wohl aber derjenige, welcher von Hause aus der mit jeder Spekulation verbundenen Risikoübernahme widerstrebt.

Nach allem erscheint mir das Marginsystem — im Gegensatz zu der bisher in der Literatur vertretenen Ansicht — als ein Mittel nicht zur Beschränkung, sondern zur Ausdehnung der Terminspekulation. Statt der Spielsucht bereits frönende Leute von geringer Kapitalkraft abzuschrecken, macht es vielen erst den Zutritt möglich; statt zur Vorsicht zu mahnen, schafft es in zahlreichen Fällen durch die Risikobeschränkung einen neuen wirksamen Anreiz zum Terminhandel; statt im Interesse des Publikums zu sein, dient es dem Interesse der Börse. Und in dieser Ansicht werde ich dadurch bestärkt, daß bei uns im Getreidehandel, der offiziell ein Marginsystem nicht kennt, freiwillig in immer ausgedehnterem Maße von den Getreidehändlern, und zwar zuerst von den pfiffigsten unter ihnen, ein solches Marginsystem eingeführt ist. Mag man es auch gelten lassen, daß das teilweise mit zum Selbstschutze gegen ein gewissenloses Agententum geschah, niemals wird man ernstlich von dem Geschäftssinn Berliner Getreidehändler so gering denken, daß man ihnen zutraut, aus freien Stücken Maßregeln einzuführen, welche das Publikum „vom Terminhandel zurückschrecken“ und „vom Terminmarkte fern halten“. Und wenn — wie Grünwald und Lilienthal (a. O. S. 47) berichten — diese Einführung des Einschußsystems in Berlin „gerade von den besten Elementen der Produktenbörse perhorresziert“ wurde, so dürfte das weniger — wie die genannten Verfasser annehmen — in einer vielfachen skrupellosen Anwendung der „Einschußklausel“ seine Erklärung finden, als vielmehr darin, daß eben das Einschußsystem den Terminhandel demokratisiert und damit die insbesondere auf eigener Kreditwürdigkeit und ausgedehnter Personalkenntnis basierte aristokratische Sonderstellung jener „besten Elemente der Produktenbörse“, d. h. der alten konservativen Getreidehäuser, gefährdet.

Daß die Börse im allgemeinen das Marginsystem liebt, hat auch noch einen anderen Grund. Tiefgreifender und verhängnisvoller, als auf den Umfang der Termingeschäfte, ist nämlich des Einfluß des Marginsystems auf den Spielcharakter derselben. Während nämlich der Ausgang einer Terminspekulation sonst nur von dem Preisstande zur Zeit des Vertragsschlusses und der Vertragserfüllung abhängig ist, macht das Marginsystem den Ausgang der Spekulation von allen Preisschwankungen, auch den schnell vorübergehenden, abhängig, die in der oft langen Zwischenzeit zwischen Vertragsschluß und Stichtag liegen; denn bei jeder Preisänderung zuungunsten seines Kunden, die nicht mehr durch einen eventuell gezahlten Einschuß gedeckt wird, hat der Börsenhändler die Befugnis, Nachschüsse einzufordern und, falls dieser Forderung nicht in kürzester Frist entsprochen wird, das

Engagement des Säumigen glattzustellen. Dasselbe gilt von jenen selteneren Fällen, in denen das Verlustrisiko — durch sog. stop ordres — von vorherein derart in Höhe des geleisteten Einschusses limitiert ist, daß die Spekulation bei einer Veränderung des Preises bis zu einem bestimmten Punkte innerhalb der Schwebezeit des Engagements ohne weiteres aufgegeben wird. In beiden Fällen liegt also eine ungeheure Steigerung des Spielmoments im Terminhandel vor und diese außerordentliche Risikoerhöhung tritt noch dazu nicht einmal gleichmäßig für beide Parteien ein. Denn wo, wie bei uns, das ganze Einschußsystem ausschließlich eine Schöpfung des einzelnen Getreidehändlers ist, entbehrt der Outsider sogar rechtlich der entsprechenden Befugnis der Marginforderung; aber auch wenn diese Befugnis, wie es in den Statuten der amerikanischen Produktenbörsen geschieht, ausdrücklich beiden Parteien zugesprochen wird, kommt sie tatsächlich doch stets nur einem Börsenmitgliede zugute. Jeder nicht kaufmännisch Gebildete, ja jeder nicht im Börsenwesen Erfahrene entbehrt schon der Möglichkeit fortlaufender Information, meist auch der Gewandtheit und Entschiedenheit des Auftretens, um sie ebenso wirksam, wie die börsenkundige Gegenpartei, ausnutzen zu können. Der Börsenhändler nimmt aber auch regelmäßig eine intellektuell und wirtschaftlich so überlegene Stellung ein, daß er stets das Nachschußforderungsrecht auf seiten seines Kunden ausschließen kann, was um so einfacher möglich ist, als das Publikum ja eine unglaublich geringe Kenntnis der Börsenbestimmungen und damit der ihm statutenmäßig zustehenden Rechte besitzt. Tatsächlich bedeutet also die Durchführung des Marginsystems stets nicht nur — was schon unerwünscht genug sein muß — die Ausdehnung der Terminspekulation über die ganze Schwebezeit des Engagements, sondern sogar eine solche Ausdehnung ausschließlich zugunsten der Börsenhändler. Das ist eine Stärkung der Börsenpartei, die gar nicht hoch genug angeschlagen werden kann.

Und dazu kommt ein Weiteres. Wenn nämlich einer Nachschußforderung nicht oder nicht rechtzeitig oder nicht ausreichend entsprochen wird, so ist die Folge, daß die Spekulation gerade in einem Augenblicke, der für den Outsider besonders ungünstig, für seinen Gegenkontrahenten besonders günstig ist, beendet wird. Da es viel wahrscheinlicher ist, daß ein für den Outsider besonders ungünstiger Preisstand irgend einmal innerhalb einer langen Frist eintritt, als mit einem bestimmten Termin zufammenfällt, so steigert also das Marginsystem für den Outsider die Chance, nicht nur zu verlieren, sondern auch recht viel zu verlieren.

Diese doppelt überlegene Position sucht selbstverständlich der

Börsenhändler auszunutzen. Indem er das tut, vollzieht sich eine gewisse materielle Veränderung der Terminspekulation. Was wir nämlich bereits vom spekulierenden Outsider sagten, daß sein Interesse beim Abschluß des Terminkontraktes sich ganz auf die Margins konzentriere, das gilt für die ganze Schwebezeit des Engagements von seinem börsenkundigen Gegenkontrahenten. Sieht jener im Einschuß, was er „riskieren“ will, so erblickt dieser darin den erhofften Gewinn. Die Realisierung dieses Gewinns hängt davon ab, ob es mit Hilfe der Nachschußforderungen gelingt, dem Outsider die Fortsetzung der Spekulation unmöglich zu machen oder doch zu verleiden, und das setzt wieder Preisveränderungen zuungunsten des Outsiders voraus. Es entwickelt sich auf dieser Grundlage das geschäftliche Bestreben, den Outsider „aus dem Engagement zu werfen“, oder, wie es im amerikanischen Börsenjargon so schön und bezeichnend heißt, „to squeeze out margins“. Diese Spekulationspraxis ist in Amerika zu idealer Höhe entwickelt und beherrscht zum guten Teile die Chicagoer Börse.

Um sie in ihren Motiven und Zielen voll zu verstehen, muß man sich klar machen, daß, während sonst nur ein Terminkontrakt am Erfüllungstermin zu einer scharf umgrenzten Leistung verpflichtet, die Nachschußpflicht, die noch dazu vom Outsider oft ungenügend gekannt oder wenigstens berücksichtigt wird, jeden Augenblick zu einer Forderung von schwer vorauszusehender Höhe und von ganz exzeptioneller Dringlichkeit sich verdichten kann. Daß eine kleine unbeholfene Wirtschaft auf eine derartige finanzielle Anforderung nicht eingerichtet ist, braucht kaum gesagt zu werden. Es sind daher die Fälle nicht selten, in denen durch eine Nachschußforderung die Grenze der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit erreicht wird und zwar insbesondere insofern, als unmittelbar verfügbare Barmittel fehlen oder der Kredit nicht flüssig genug ist, um der drängenden Nachschußforderung zu genügen. Hier ist also ein Punkt erreicht, wo die Getreidespekulation vielfach zur Kreditfrage wird, so daß ihr Ausgang mehr vom Geldmarkte, als vom Getreidemarkte abhängt. Es ist also unzweifelhaft im Interesse der Marginspekulation, die maßgebenden Faktoren des Geldmarktes hier zu Bundesgenossen zu gewinnen, d. h. daß gleichzeitig mit der Nachschußforderung eine Erschwerung des Kredits eintritt. Es liegt daher die Annahme nahe, daß in den nicht seltenen Fällen, wo mit großen Aktionen der Marginspekulation eine Anziehung des Kredits Hand in Hand geht, diese Interessenverknüpfung mit im Spiele ist, ohne daß man darum nach Art phantasievoller Notleidender gleich an eine förmliche Verschwörung des mobilen Kapitals zu denken braucht.

Zweitens kommen die Fälle häufig vor, in denen die Nachschußforderung zwar die Grenze der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit noch

nicht erreicht, doch den Mut zur Weiterspekulation lähmt. Es muß dabei das psychologische Moment berücksichtigt werden, daß die Nachschußforderung den einen gewissen Optimismus vorraussetzenden Entschluß, weiter zu spekulieren, zeitlich auf das engste mit der enttäuschenden und niederdrückenden Nachricht vom bisherigen völligen Fehlschlag der Spekulation zusammendrängt.

Da die Widerstandskraft der Outsiders also meist nicht schwer zu brechen ist, so ist die wichtigste Frage die, ob derartige Preisveränderungen eintreten, daß die Nachschußpflicht praktisch werden kann. Sie wird um so leichter praktisch, je geringer die Preisänderungen zu sein brauchen, je milder also die Einschußpflicht gehandhabt wird. Einer milden Handhabung derselben setzt das Streben nach möglichst hohen Gewinnen eine natürliche Schranke. Eine solche milde Handhabung dürfte sich selbst dort, wo die Einschußflicht obligatorisch gemacht wird, schwerlich wirksam ausschließen lassen. Es erscheint mir vielmehr zweifelhaft, ob es mit Erfolg dem Börsenkommissionär verboten werden kann, ein Einschußforderungsrecht — in anscheinendem Entgegenkommen gegen den Kunden — nicht im vollen, gesetzlich erlaubten Umfange geltend zu machen. Mag das aber sein, wie es wolle, in Amerika besteht jedenfalls, wie wir sahen, die allgemein verbreitete Praxis, Einschüsse so mäßig zu bemessen, daß zur Verwirklichung der Nachschußpflicht Preisänderungen nötig sind, die leicht möglich sind. Stets bleibt es jedoch ungewiß, ob diese zur Ermöglichung der Nachschußforderung nötigen Preisänderungen im natürlichen Verlauf der Dinge eintreten. Dem Börsenhändler fehlt aber regelmäßig die stille Gemütsruhe zum geduldigen Abwarten; seine vom Interesse angestachelte Tatenlust drängt ihn deshalb dazu, selbst alles zu tun und zu versuchen, was innerhalb der Grenzen des Nichtverbotenen sich bewegt und wirtschaftlich rentabel scheint, um das Ziel seiner Wünsche zu verwirklichen. Das Bestreben der Börsenhändler wird also durch das Marginsystem ganz naturgemäß darauf gerichtet, solche für den Outsider ungünstige Preisveränderungen, welche die Einforderung von Nachschüssen rechtfertigen, künstlich herbeizuführen. Und dieses Bestreben wird dadurch unterstützt, daß das Marginsystem zugleich eine gewisse taktische Verschiebung der preisbildenden Kräfte mit sich bringt, welche Preisbeeinflussungen erleichtert.

Solange nämlich der Ausgang einer Terminspekulation ausschließlich von dem Preisstande zur Vertragsfälligkeit abhängig ist, findet notwendig eine Konzentration des Interesses der Terminhändler auf bestimmte Erfüllungstermine oder doch mehr oder minder kurz bemessene Erfüllungsfristen statt. Diese Konzentration vieler entgegengesetzter Interessen eliminiert die extremen Ausläufer beider Richtungen,

indem sie die Preisbildung im Terminmarkte mit dem Vorzuge des Durchschnittswertes aus einer großen Zahl ausstattet, und sie macht gleichzeitig die erhebliche willkürliche Beeinflussung der Preisbildung seitens einzelner Händler fast unmöglich. Die durch das Marginsystem herbeigeführte Ausdehnung der Spekulation über die ganze Zeit des schwebenden Terminkontraktes beseitigt diese Konzentration in erheblichem Maße. Indem sie das Interesse der Börsenhändler zeitlich dezentralisiert, vermindert sie notwendig die Garantien für den neutralen Durchschnittscharakter der Börsenpreisbildung, so daß extreme Tendenzen schon im rechtmäßigen Verlauf der Dinge leichter — wenigstens vorübergehend — zur Geltung kommen, und steigert gleichzeitig, da sie die zu überwindenden Widerstände verringert, die Möglichkeit unlauterer Preisbeeinflussungen.

Diese gleichsam taktische Verschiebung der Börsenstreitkräfte wird durch einen weiteren Umstand, der künstliche Preisbeeinflussungen nicht minder erleichtert, einigermaßen modifiziert. Das Interesse an den Preisbeeinflussungen ist nämlich kein vereinzeltes, sondern allgemeines. Denn wenn die Baisse- und Haussespekulationen der Outsiders sich das Gleichgewicht halten, so hat die Börse — könnte man sagen — ein gemeinsames Interesse daran, überhaupt möglichst große Preisdifferenzen in der einen und anderen Richtung hervorzurufen, und wenn die Baisse- und Hausseinteressen unter den Outsiders nicht gleichmäßig vertreten sind, so bildet sich an der Börse, dem überwiegenden Outsiderinteresse gegenüber, ein entsprechendes überwiegendes Interesse an der Preisablenkung in der einen, dem Outsiderinteresse entgegengesetzten Richtung. Beide Male wird die Betätigung dieses gemeinsamen Börseninteresses auch dadurch erleichtert, daß die gegenüberstehende, momentan oder dauernd in der Minorität befindliche Börsenpartei, soweit sie vom Margininteresse beherrscht wird, wenig Grund hat, einer Preisablenkung zugunsten der Gegenpartei sich energisch entgegenzustemmen, da solche Preisablenkung ihr regelmäßig keinen Schaden bereitet, oft vielmehr gerade den erwünschten Anlaß zu einem starken Rückschlag im Preise bietet. Man ist fast geneigt zu sagen, daß diese Marginspekulation auf Grund eines stillschweigenden Einverständnisses eine Art Arbeitsteilung durchführt, so daß das Feld bald der einen, bald der anderen Partei überlassen wird.

Diese stets mit Notwendigkeit sich ergebende Gemeinsamkeit des Interesses zahlreicher Kräfte erleichtert also jede Preisbeeinflussung außerordentlich, zumal da es sich bei der extremen Dringlichkeit der Nachschußforderung stets nur darum handelt, auf kurze Zeit eine solche Preisablenkung herbeizuführen. Wenn es aber wahr ist, daß erstens das Marginsystem ein solches Interesse an künstlichen Preis-

fluktuationen erzeugt und daß es zweitens ihre Durchführung direkt und indirekt sehr erleichtert, so wird man — wenn auch ein ziffermäßiger Beweis sich kaum wird erbringen lassen — bei dem amerikanischen Börsenhändler, der stets sein Interesse auszubeuten weiß, nicht zweifelhaft sein, daß er die Möglichkeit zur Wirklichkeit erhebt, so oft es sich rentiert. Es rentiert sich aber so lange, als die Kosten der künstlichen Preisbeeinflussungen hinter dem Margingewinn zurückbleiben, und das ist regelmäßig der Fall, da eben jene Kosten auf die zahlreichen Schultern der gemeinsam an der Preisbewegung Interessierten sich zu verteilen pflegen. So führt das Marginsystem zu jener unerwünschtesten Art der Spekulation, die Ziele verfolgt, welche mit den Fragen nach Getreidebedarf und Getreidevorrat, meist auch nicht in entfernter Beziehung stehen.

31. Pit und Public Call.

Wie durch konsequente prinzipielle Ausgestaltung, so unterscheidet sich das amerikanische Getreidetermingeschäft auch durch die Formen, in denen es sich bewegt, vielfach von dem deutschen.

Das Termingeschäft drängt notwendig, im Gegensatz zum Lokogeschäft, zu einer möglichsten räumlichen und zeitlichen Konzentration von Angebot und Nachfrage. In Deutschland ist dieser Konzentrationstendenz nur so weit entsprochen, als der Terminhandel auf die Börsenzeit und den Börsenraum beschränkt ist; innerhalb dieses doppelten Rahmens entwickelt sich bei uns der Terminhandel bekanntlich in jener wüsten Form der „zufälligen Knäuelbildung der Interessenten", die durch das ringkampfartige Gewühl der gelenkigen Teilnehmer und durch das panikartige Gewirr ihrer kreischenden und brüllenden Stimmen bei jedem gelegentlichen Börsenbesucher jenen aus Staunen und Abscheu gemischten Eindruck des Rätselhaften erweckt. In diesem wilden Chaos geht der volkswirtschaftlich so bedeutungsvolle Akt der Preisbildung für unsere wichtigsten Nahrungsmittel vor sich. Da jeder Versuch einer Organisation fehlt, kann man diese Art der Preisbildung mit Weber die „individuell-atomistische" nennen.

Gegenüber diesem Verzicht auf jede Organisation sehen wir in Amerika wenigstens Organisationsversuche.[1] Sie sind von verschiedener Art und Energie.

[1] Wie in dieser Hinsicht irrige Anschauungen in Deutschland verbreitet waren, vgl. Schumacher, Die englische Corn returns act vom Jahre 1882, Separatabdruck aus der Kreuzzeitung, Berlin, 1896. Seit diesem Aufsatz ist die bisher lebhafte Agitation für eine „Corn returns act" in Deutschland verstummt. Vgl. auch Schumacher, Das Verbot des Getreideterminhandels in den Preußischen Jahrbüchern, 1896, Bd. 85 und 86; wegen der schnellen Entsendung nach Ostasien hat der Verfasser von den geplanten Fortsetzungen absehen müssen.

Kaum als Organisationsversuch kann die Einrichtung bezeichnet werden, die der Börsenjargon „Pit“ (Grube) nennt und die sich auf allen größeren Börsen Amerikas, insbesondere in Chicago und New York, vorfindet. Sie besteht in nichts weiter, als in einem amphitheatralisch aufgetreppten Ringe, der regelmäßig in drei Stufen über dem Fußboden der Börse sich erhebt und nach innen in vier oder fünf Stufen absteigt; sein Durchmesser wächst mit der Größe der Börse. Dieser Pit ist der eigentliche Schauplatz des amerikanischen Terminhandels. Fehlt es auch an jedem Zwange, so vereinigen sich doch in diesem Ringe sämtliche Terminhandelsinteressenten. Dabei verbürgt die Auftreppung in Verbindung mit der Kreisform das Sehen und Gesehenwerden und diese Übersichtlichkeit, sowie die Schmalheit der einzelnen Stufen, welche die Aufstellung in mehreren Reihen hintereinander auf einer Stufe regelmäßig unmöglich macht, vermindert das Gedränge. So wird durch diese überaus einfache Einrichtung eine den Überblick erleichternde örtliche Konzentration in weitgehendem Maße erreicht. Diese Konzentration macht auf so großen Börsen, wie in Chicago und New York, die größte Beschleunigung und Vereinfachung des einzelnen Geschäftsabschlusses notwendig. Die „offers“ und „bids“, die hier im Pit, ebenso wie in den zufälligen Knäueln unserer Börse, das Geschäft einleiten, werden daher in abgekürztester Form gemacht: der amerikanischen Neigung zu einsilbigen Wortverstümmlungen gemäß wird der Termin, auf den gehandelt wird, nur mit der ersten Silbe des betreffenden Monats bezeichnet; der Preis, zu dem Ware verlangt oder angeboten wird, wird nur in Achteln, bisweilen — insbesondere in Chicago — in Sechzehnteln eines Cent benannt, indem man voraussetzt, daß jeder Teilnehmer im Pit mit der Marktlage so weit vertraut ist, daß er die Einerzahl des Preises für den Bushel selbst zu ergänzen vermag; bei der Quantitätsangabe endlich gilt der Schluß von 5000 Bushels als Einheit und als im Zweifelsfalle gewollt. Doch selbst diese Reduktion jedes Angebots auf etwa fünf Silben genügt dem zeitgeizenden Chicagoer noch nicht. Er hat die amphitheatralische Allsichtbarkeit des Pit ausgenutzt in einer Börsenzeichensprache, um das Ohr durch das Auge zu unterstützen und zu kontrollieren und, wenn es durch den Lärm außer praktischer Wirksamkeit gesetzt werden sollte, durch das Sehorgan zu ersetzen. So gibt es für die Preisachtel Fingerzeichen und ebenso werden die Finger zur Hilfe genommen, um die Anzahl der angebotenen oder gewünschten Schlußquanta zu bezeichnen, während der Monat meistens keiner besonderen Kennzeichnung bedarf, da regelmäßig allgemein auf einen bestimmten Termin gehandelt wird und dieser mangels anderer Angabe als gemeint gilt. Ist nun so durch Wort oder Zeichen eine Übereinstimmung von einem Käufer und einem

Verkäufer erzielt, so machen sich beide Parteien in ihrem Notizbuch eine kurze Bemerkung, die insbesondere den ohne weiteres bekannten Namen des Gegenkontrahenten im Pit angibt; das Gedächtnis ist aber oft bei den Brokers so stark entwickelt, daß sie manchmal, wenn Eile nottut, selbst diese kurze Notiz, wenigstens einstweilen, unterlassen. In dieser nicht zu überbietenden Formlosigkeit kommt das Geschäft im Pit zustande. Nach Beendigung des heißen Kampfes, in den Nachmittagsstunden, füllt dann jeder Mitarbeiter vom Pit in seinem Bureau auf Grund seiner mehr oder minder vollständigen Notizen den Vertragsschluß bestätigende Formulare aus, die er der Gegenpartei zur sofortigen Mitzeichnung übersendet. Sehr selten soll es vorkommen, daß nachträglich ein Vertragsschluß bestritten wird; regelmäßig vermag man Pitteilnehmer als Zeugen aufzubringen; von leichtfertigem Bestreiten hält das eigene Interesse und die Gefahr der Disziplinierung ab.

Alle diese geschilderten Momente bringen es mit sich, daß im amerikanischen Pit sich das Termingeschäft sowohl übersichtlicher, als auch im allgemeinen in etwas anständigeren Formen vollzieht als bei uns. Der eigentliche Vertragsabschluß, selbst in Chicago, macht in gewöhnlichen Zeiten nicht allzuviel Lärm; wenn trotzdem auch an den amerikanischen Börsen das Getöse regelmäßig groß ist, so liegt das zum Teil daran, daß das zusammengepferchte Börsenleben anscheinend allgemein zugleich mit einem gewohnheitsmäßigen geräuschvollen Auftreten einen rohen, doch kindlichen Hang zu lärmenden Spielereien entwickelt, denen unbeschäftigte Börsenbesucher zur Fernhaltung der Langenweile sich gern mit Eifer hingeben.

Einen weitergehenden, weniger primitiven Versuch, den Terminkontraktsabschluß zu organisieren, stellt die Einrichtung dar, die man mit „Public Call“[1] zu bezeichnen pflegt. Durch sie sucht man das Termingeschäft nicht nur örtlich, wie es durch den Pit wirksam erreicht wird, sondern auch zeitlich stärker zu konzentrieren.

Der Public Call wird in einem besonderen Raume abgehalten, der dadurch ein ganz unbörsenmäßiges Aussehen hat, daß er in amphitheatralischer Anordnung eine große Reihe nummerierter Sitze und in ihrem unteren Mittelpunkte eine Art hohen Katheders aufweist. Die einzelnen Sitze, von denen das „Call Room“ für den Weizenhandel in New York 500 besaß, werden jährlich zu einem Minimalpreis (meist

[1] Die Form des Public Call ist, wie aus der folgenden Beschreibung hervorgeht, auch auf das Kassageschäft anwendbar und wird auch auf dieses, wie das später angeführte Zahlenbeispiel von St. Louis zeigt, angewendet, ist dagegen nur von größerer Bedeutung und interessiert hier nur, soweit sie für den Terminhandel in Betracht kommt.

5 Dollar), der manchmal stark überboten sein soll, verauktioniert; es pflegen daher die einzelnen Sitze meist mit der Karte ihres Besitzers versehen zu sein. Die nicht verauktionierten Plätze stehen jedem Börsenmitgliede zur Verfügung. Um die Nachfrage nach den Sitzen im Call Room zu erhöhen, aber auch um eine würdige Ruhe herzustellen, traf die New Yorker Produktenbörse die Bestimmung, daß Offerten, die stehend gemacht werden, im Call nicht beachtet werden sollen, eine Bestimmung, die für den Geist, welcher diese Einrichtung beherrschen sollte, bezeichnend ist, auch wenn sie niemals eingehalten sein sollte. Die Terminhandelsinteressenten pflegen nun zu bestimmten Zeiten — in New York geschah es um 11^{45} Uhr und 1^{30} Uhr — in diesem hörsaalartigen Raum sich zu versammeln. Mit dem Beginn des Calls besteigt der „Caller", bereits erwartet von einem andächtigen Auditorium, die kathederartige Erhöhung; er ist mit einem Hammer bewaffnet, um seinem stentorhaften Organ noch wuchtigeren Nachdruck zu verleihen. Der Caller bietet nun gewissermaßen die verschiedenen Termine, auf die gehandelt werden könnte, aus, erbittet zu ihnen Kaufs- und Verkaufsofferten und konstatiert jeden Geschäftsabschluß, der zustande kommt. Er fängt mit dem laufenden oder nächstfolgenden Monat an, geht dann, sobald die Kaufs- und Verkaufslust für ihn erschöpft ist, zum nächsten Monat über und setzt das so lange fort, bis er zu Terminen gelangt, für die gar keine Angebote mehr gemacht werden. Dieser Ausruf der Monatstermine erfolgt zweimal nacheinander. Er dauert im ganzen meist 10—15 Minuten.

Nehmen wir zur genaueren Illustrierung an, daß im April gehandelt wird und daß der Preis des Mai-Weizens (No. 2 red winter) sich um $62\,^1/_2$ cts. pro Bushel bewegt, so würde der Anfang eines solchen Calls etwa folgendermaßen verlaufen:

Caller: No. 2 red winter, May. What is it offered at?

A (Verkäufer): at $^3/_4$ (d. h. zu $62\,^3/_4$ cts. pro Bushel und zwar 5000 Bushels).

Caller (wiederholend): at $^3/_4$. What is bid?

B, C, D, E (Käufer): $^1/_8$, $^1/_4$, $^1/_2$, $^5/_8$ (das momentan höchste Gebot vom Caller stets möglichst wiederholt).

A: Sold.

Caller: Sold by A to E at $^5/_8$ (d. h. 5000 Bushels à $62\,^5/_8$ cts. pro Bushel).

F: $^1/_2$.

Caller: At (= Angebot?)

F: No, give (= Nachfrage).

Caller: $^1/_2$ bid.

G, H, I (Verkäufer): $^7/_8$, $^3/_4$, $^5/_8$ (möglichst vom Caller wiederholt).

F: I 'll take 'em.

Caller: Sold by I to F at $^5/_8$ (d. h. wiederum 5000 Bushels à $62\,^5/_8$ cts. pro Bushel).

Bereits dieses Beispiel deutet die aus der Natur der Sache sich ergebenden Regeln eines solchen auktionsmäßigen Verfahrens an. Jedes Gebot zum Ankauf wie zum Verkauf bleibt in Kraft, bis es akzeptiert oder zurückgezogen oder unterboten ist. Solange ein Gebot in Kraft ist, kann ein zweites in derselben Höhe von anderer Seite nicht gemacht werden. Jede Verkaufsofferte wird also durch ein niedrigeres Gebot, jede Kaufsofferte durch ein höheres außer Wirksamkeit gesetzt, und jeder Geschäftsabschluß hebt alle bisherigen Gebote auf. Wird keine Quantitätsangabe gemacht, so versteht es sich von selbst, daß das Gebot sich auf einen Schluß, also auf 5000 Bushels bezieht. Geschlossene Gebote für größere Quantitäten sind zulässig, sollen aber stets das Mehrfache von 5000 Bushels betragen; sie nehmen insofern eine Sonderstellung ein, als sie Gebote in Höhe des einfachen Schlusses auch in gleicher Preislage nicht ausschließen und bestehen bleiben, wenn ein Geschäftsabschluß über geringere Beträge zustande kommt. Offerten über eine geringere Quantität als einen Schluß scheinen aus naheliegenden Gründen ausgeschlossen zu sein. Auch geringere Preisdifferenzen als $^1/_8$ cts. sind in den Geboten nach statutarischer Vorschrift nicht zulässig. Streitigkeiten, insbesondere über Annahmen und Zurückziehungen von Offerten, hat der Caller zu entscheiden und von ihm kann unverzüglich an die im Call versammelten Börsenmitglieder appelliert werden, die durch sofortige Abstimmung ihr Urteil fällen.

Dieser Public Call ist in seiner Bedeutung für das heutige amerikanische Getreidegeschäft viel überschätzt worden. In den Statuten der amerikanischen Getreidebörsen spielt er zwar noch überall eine Rolle, in Wirklichkeit ist er unmodern geworden und, wo er noch existiert, gewissermaßen ein historisches Rudiment, das dem Untergang geweiht ist. Die geschichtliche Bedeutung ist allerdings erheblich, nur läßt sich wieder schwer ein befriedigender Überblick über die Entwicklung gewinnen. Es scheint, daß das Termingeschäft, sobald es aus seinen langsamen Anfängen herauswuchs, sich allgemein die Formen des Call angeeignet hat. Wie jenes nicht im Getreidehandel zuerst sich ausbildete, so finden wir auch die Einrichtung eines Public Call zuerst in anderen Produkten. In New York wurde sie beispielsweise im Jahre 1875 für Lard (Schmalz) und Pork (Schweinefleisch) eingeführt, während der erste Call in Getreide dort am 14. Mai 1879 und zwar zunächst nur für Mais abgehalten wurde; ein Call für Weizen und Hafer wurde bald darauf eingerichtet. Im Jahre 1880 scheint überall, wo in den Vereinigten Staaten Terminhandel in Getreide vorkam, auch im Public Call abgehalten zu sein. Doch war es

nur eine kurze Blütezeit. Wie nämlich aus der Beschreibung des Call bereits hervorgeht, ist die Vorbedingung desselben eine einigermaßen geschlossene Anzahl von Händlern oder doch eine nicht übermäßig große Anzahl von Geschäftsabschlüssen. Mit der seit Ende der 70er Jahre lawinenartig anwachsenden Spekulationslust im Getreidemarkt schwand diese Voraussetzung an den großen Börsen immer mehr. Der Call wurde eine zu enge Form. Hatte bisher die begrenzte Zahl der behäbigen Händler dominiert, so drang jetzt das junge stürmische Volk der Spekulanten ein; ihnen behagte nicht die steife Würde des Calls; in ihrer ungezügelten Unternehmungslust wollten sie nicht dem Caller geduldig zuhören, nicht an bestimmte Zeiten und Formen gebunden sein, sondern selbst Initiative entfalten und jeden Augenblick ausnutzen. Der Kampf Aller gegen Alle im offenen Markte reizte sie, und Gedränge und Geschrei, die den würdigen Kaufherrn abschreckten, erschienen ihnen nur eine willkommene und angenehme Betätigung physischer Kräfte. So wurden Terminkontrakte — was ja nicht zu verhindern war — immer mehr außerhalb des Calls abgeschlossen, bis das Szepter ganz in die Hände dieser jungen Generation geriet und der Pit den Call völlig verdrängte. Bereits im Jahre 1882 übertrafen an der New Yorker Produktenbörse die Abschlüsse außerhalb des Call bei weitem die innerhalb desselben und wenn dort auch noch in dem mit dem 30. Juni 1885 endenden Jahre 60384000 Bushels Weizen, 32597009 Bushels Mais und 5360000 Bushels Hafer im Call umgesetzt wurden, unvergleichlich größer war der Umsatz im Pit; wenige Jahre darauf wurde daher das Call Room für Getreide in New York überhaupt geschlossen.

In Chicago, dem Mittelpunkte der amerikanischen Getreidespekulation, war dieser Gegensatz schon früher lebhaft hervorgetreten und, wie man dort in jugendlichem Ungestüm stets geneigt ist, die schärfsten Konsequenzen aus einer gegebenen Situation zu ziehen, so hatte dort der persönliche Gegensatz in der Stellung zum Public Call zu einer Spaltung der Chicagoer Getreidebörse geführt. Als völlig selbständige Organisationen standen sich dort in der ersten Hälfte der 80er Jahre das Board of Trade mit ausschließlichem „Pit-trading“ und ein besonderes sogenanntes „Call Board“ gegenüber, bis die Übersiedlung in das neue Börsengebäude eine Wiedervereinigung brachte. Vielleicht ging es auf einen Kompromiß zurück, daß kurz vor dieser Übersiedlung am 9. Februar 1885 der Vorstand des Board of Trade die Eröffnung eines neuen Call Room für den Weizenhandel beschloß; tatsächlich wurde ein solches auch im Mai desselben Jahres eingerichtet, aber nach kürzester Frist bereits wieder geschlossen. Seitdem kommen Termingeschäfte in der Form des

Public Call ebensowenig im Weizenhandel von Chicago, wie in dem von New York vor.

Fragt man nach den Gründen, warum der Public Call hier jegliche praktische Bedeutung verloren hat, so erhält man in New York und Chicago stets merkwürdige, nur äußerliche Momente hervorhebende Antworten. Ein immer wiederkehrendes Motiv ist vor allem Raummangel und besonders in Chicago wird das Aufhören des Calls mit dem Tode des früheren Caller zusammengebracht, indem übereinstimmend behauptet wird, es habe kein ebenbürtiger Nachfolger sich finden lassen, der, insbesondere was Organ anlange, die Feldherrntalente besessen hätte, einen Call von der Größe, wie sie der Chicagoer Markt bedinge, zu beherrschen. Diese äußerlichen Gründe sind nicht unrichtig; sie deuten wenigstens klar die bereits erwähnte innere Ursache dieses Aufhörens an, die darauf zurückgeht, daß der Public Call eine gewisse Beschränktheit und Stabilität der Marktverhältnisse voraussetzt. Wo diese bestehen, spielt der Call auch heute noch eine Rolle. So insbesondere an der Baumwollbörse, auch im Schmalz- und im Provisionsmarkte. In diesen Artikeln fehlt es zwar nicht an Spekulation; der Handel in ihnen ruht aber in noch höherem Maße auf großkapitalistischer Grundlage und liegt daher in verhältnismäßig wenigen sehr kräftigen Händen; auch ist die Spekulation in Baumwolle, Schmalz und Schweinefleisch nicht in gleichem Maße, wie die Getreidespekulation in die breiten Schichten des Volkes gedrungen; sie trägt, einmal aus diesem Grunde, hauptsächlich aber wegen geringerer Internationalität dieser Artikel einen anderen mehr von Cornerungsbestrebungen beherrschten, hier freilich nicht näher zu erörternden Charakter, und ist, was die breiteren Massen des Volkes anlangt, mehr gelegentlich und vorübergehend, als dauernd.

Aber auch aus dem Weizenhandel ist der Call nicht ganz geschwunden. An kleinen Börsen, wo der Getreideterminhandel überhaupt eine geringe Rolle spielt, fristet er noch ein kümmerliches Dasein, und auch größere Plätze, wie San Francisco und St. Louis, sind der Einrichtung des Call treu geblieben. In San Francisco, das wegen seiner mehrfach hervorgehobenen Ausnahmestellung innerhalb des amerikanischen Getreidehandels aus unserer Betrachtung im allgemeinen ausscheidet, besteht selbständig neben der Produce Exchange, anscheinend ähnlich, wie früher in Chicago, eine besondere Call Board Assoziation. In St. Louis zeichnet sich die Börse trotz ihrer großen Mitgliederzahl durch einen gewissen konservativen Zug aus; die Effektivhändler haben dort noch in hohem Maße die Zügel in ihren Händen zu behalten gewußt; das gibt den Kommentar dazu, daß mir als Grund der Beibehaltung des Call im Getreide- und insbesondere Weizenmarkte

dieser Stadt persönliche Vorliebe einiger älterer Börsenmitglieder für diese Geschäftsform mit Recht bezeichnet werden konnte. Dieses Überwiegen des Effektivhandels dürfte hier vielleicht auch damit im Zusammenhange stehen, daß die Börse von St. Louis bisher noch kein Riesenheim der geschilderten Art bewohnte; jetzt erbaut sie sich allerdings ein solches. Aus allen diesen Umständen kann man ableiten, daß der Call auch hier auf dem Aussterbeetat steht; tatsächlich spielt er auch jetzt schon eine geringe und mit den Jahren noch immer mehr abnehmende Rolle neben dem „Pit-trading". Diese Abnahme geht auch aus den statistischen Zahlen über den Umsatz im Getreide-Call von St. Louis hervor; da diese Zahlen völlige Zuverlässigkeit beanspruchen können, mögen sie hier vollständig für die letzten zehn Jahre und zwar unter Hinzufügung der Ziffern für die Kassageschäfte aufgeführt werden:

Jahr	Weizen in Bushels		Mais in Bushels		Hafer in Bushels		Roggen in Bushels
	Kassa-Geschäfte	Termin-Geschäfte	Kassa-Geschäfte	Termin-Geschäfte	Kassa-Geschäfte	Termin-Geschäfte	Kassa-Geschäfte
1884	8378500	105315000	8969950	99650000	2187900	20590000	170500
1885	2391500	109480000	9733350	72720090	2477700	18140000	201300
1886	4862500	85855000	4270750	57410000	1994000	12475000	48950
1887	3588500	86170000	2322650	62735000	1377000	12740000	36300
1888	1130250	87895000	4331400	61995000	1821000	16580000	87450
1889	3541400	58205000	6180600	51010000	1273000	8325000	191950
1890	3192200	71890000	7502500	63940000	803000	17305000	145750
1891	10385400	62160000	5898200	48120000	1326000	9255000	72100
1892	7089250	55095000	5464200	45435000	895000	10575000	104300
1893	9757050	48815000	4539500	39230000	602800	4265000	63050

Das immer günstiger werdende Verhältnis zwischen dem Umsatz im Kassa- und dem im Termingeschäft deutet darauf hin, daß heute fast ausschließlich Effektivhändler, für die hier der bisherige Mangel eines Riesenbörsengebäudes ein größeres Bedürfnis nach börsenmäßiger Konzentration wach erhielt, den Call benutzen und zugleich mit dem unmittelbaren Umsatz ihrer Getreidevorräte die in ihrem Geschäftsbetriebe wünschenswerten Terminabschlüsse vornehmen, während der eigentliche Spekulant außerhalb des Call Room im unruhigen Pit sich tummelt. Damit im Einklang steht der unmittelbare persönliche Eindruck, den die Abhaltung eines Call in St. Louis auf mich gemacht hat: der Call erschien mir als ein Akt der Auslese aller gesättigten, würdigen und soliden Elemente der Börsenbevölkerung.

Und damit komme ich zum Schluß auf eine allgemeine Wirkung auf die Zusammensetzung des Börsenpublikums, welche die Verdrängung

des Call durch den Pit ausübt. Ich möchte sie kurz als eine interne Demokratisierung der Börse und damit — Demokratisches und Jugendliches stehen ja immer in einem gewissen Zusammenhang — als eine Verjüngung des Börsenpublikums bezeichnen. Solange nämlich der Call durch die wachsende Spekulation noch nicht gesprengt war, bildete die Börse wirklich noch in erheblichem Grade einen engeren Verband von Getreideeffektivhändlern; ältere Leute waren die Majorität der Börsenbesucher; die ganze Börse trug noch jenen ausgewählten Charakter, den jetzt der Call in St. Louis noch zeigt; ein mehr konservativ-aristokratischer Geist durchwehte das Börsenleben. Die Spekulation verdrängte alle diese mehr patriarchalischen Züge; sie schuf den zahlreichen Stand der jungen Spekulanten; dieses jugendliche Element hatte nicht die Gemütsruhe eines beatus possidens, sondern von unbefriedigter Gewinnsucht getrieben, entbehrte es des Verständnisses für die Reize der Sitzmöglichkeit im Call; es brachte einen unruhigen demokratischen Neuerungsgeist ins Börsenleben, der bald die Gemütlichkeit und mit ihr die älteren Leute, die bei dem Fortfall des Call kein Verlangen nach dem Pit verspürten, von der Börse vertrieb. Diese älteren Leute zogen sich ganz vom Börsentreiben zurück oder ließen sich hinfort durch junge Leute vertreten, und das konnten sie um so leichter, wenn gleichzeitig die lokale Konzentration des Geschäftslebens in Riesenhäusern, sowie die technischen Errungenschaften der Elektrizität den Besuch der Börse, insbesondere für Effektivhändler, immer unnötiger machten.

32. Preisermittelung und Kursfestsetzung an den amerikanischen Produktenbörsen im allgemeinen.

Die Versuche, den Abschluß der Termingeschäfte zu organisieren, gewinnen darum besondere Bedeutung, weil sie von Einfluß sind auf die Ermittelung der Preise und Festsetzung des Kurses, d. h. eines auf Grund der einzelnen Preise gewonnenen Durchschnittspreises, der in einer Ziffer den „gemeinen“ Wert der Waren darstellt, die wirkliche Marktlage charakterisiert.

Wo jede Organisation in dieser Hinsicht — wie in Berlin — fehlt und in wüsten Knäueln das Geschäftsleben sich abwickelt, ist es natürlich unmöglich, die erste Gewähr einer richtigen Kursfestsetzung, nämlich einen zuverlässigen Überblick über alle in einem Artikel abgeschlossenen Geschäfte zu erlangen. Man ist daher auf besondere Organe der Preisermittelung angewiesen, um sich mit ihrer Hilfe auf Umwegen und nachträglich einen Überblick zu verschaffen. Das wird bei uns bekanntlich durch Heranziehung der Makler zur Kursbestim-

mung versucht. Man kommt dabei aber aus dem Dilemma nicht heraus, entweder auf Kosten der Vollständigkeit sich auf die Angaben der wenigen vereidigten Makler, obwohl die große Menge der Geschäfte immer mehr aus ihren Händen in die der zahlreichen Privatmakler hinübergleitet, beschränken, oder auf Kosten der Zuverlässigkeit auch diese nicht beamteten Personen mit heranziehen zu müssen, ohne doch jemals auch nur annähernde Vollständigkeit erreichen zu können. Es ist selbstverständlich, daß bei solchen Schwierigkeiten der Überblicksgewinnung bei uns ganz abgesehen wird, sowohl von der Ermittelung der zu den einzelnen Preisen gehandelten Quantitäten, obwohl sie die notwendige Voraussetzung für eine richtige Beurteilung einer jeden Preisnotierung ist, als auch von der besonders für das Kommissionsgeschäft höchst wichtigen Bestimmung der Zeit, in welcher zu den betreffenden Preisen gehandelt wurde. Es wird ja bekanntlich bei uns nichts weiter verzeichnet, als die höchsten und tiefsten Punkte der Kurven, welche die Preisbewegung jedes Tages beschreibt.

Jeder Versuch, den Abschluß des Termingeschäftes zu organisieren, steigert die Übersichtlichkeit des Börsenmarktes und schafft damit — wenn auch vielleicht noch unvollkommen — die erste Grundbedingung einer vollständigen Preisermittelung und rationellen Kursfestsetzung; er verleiht den Geschäftsabschlüssen eine gewisse Publizität und ermöglicht es deshalb, von dem Verlegenheitsmittel der Maklerzuziehung abzusehen und die Preisermittelung unmittelbar an die Geschäftsabschlüsse anzuknüpfen.

Am vollständigsten ist das bei dem Public Call erreicht. Denn da, wie dargetan wurde, der Caller jeden einzelnen Geschäftsabschluß, der im Call zustande kommt, ausdrücklich konstatiert, so ist es auch möglich, einen jeden alsbald zu notieren. Diese Notierung erfolgt vielfach an einer großen schwarzen Tafel, die an der Wand neben dem Caller angebracht ist, so daß die im Call versammelten Händler stets einen Überblick über den gesamten Geschäftsgang des einzelnen Call haben und zugleich jeden Irrtum in der Notierung sofort rügen können. Dieses Verfahren hat noch den großen Vorzug, daß es sowohl der Festsetzung der gehandelten Quantitäten, als auch der Zeitbestimmung keine Schwierigkeiten in den Weg stellt. Die zeitliche Fixierung der einzelnen Calls bringt vielmehr die Beschränkung der Preisnotierung auf bestimmte kleinere Zeiteinheiten ohne weiteres mit sich und auch eine Berücksichtigung der zu den einzelnen Preisen umgesetzten Mengen findet zwar nicht im Getreidehandel (höchstens im Public Call von St. Louis), wohl aber an der New Yorker Baumwollbörse statt.

Die Preisnotierungen, die der Public Call ermöglicht, entsprechen also in geradezu vollkommener Weise allen sachgemäßen Anforderungen,

die für eine Kursfestsetzung aufzustellen sind — soweit es sich um Geschäfte handelt, die im Public Call zum Abschluß kommen. Wo das Geschäftsleben, wie auf der New Yorker Baumwollbörse, sich noch weit überwiegend im Call konzentriert, dort kann die Callnotierung als Abbild der tatsächlichen Marktlage gelten; aber da ein Zwang zum Geschäftsabschluß im Call sich nicht ausüben läßt, so besteht für alle diejenigen, welche ein Interesse daran haben, mit ihren Geschäftsabschlüssen in der Callnotierung nicht zu fungieren, stets die Möglichkeit der Verheimlichung ihrer Manipulationen. Wo aber gar, wie im Getreidemarkt, das Call-trading durch die skizzierte Entwicklung in eine ganz nebensächliche Stellung gedrängt ist, dort hat eine Callnotierung keinen praktischen Wert. Sie läßt sich vergleichen mit einer Kursnotierung bei uns, die sich ausschließlich auf die Angaben der beeidigten Makler stützt; bei beiden ist kein Anhalt zur Beurteilung ihres Verhältnisses zu der großen Menge der Geschäftsabschlüsse außerhalb des engen Kreises des Call oder der beeidigten Makler gegeben; bei beiden ist die Möglichkeit einer Divergenz um so größer, als der Kundenkreis von Call und Pit, sowie von beeidigten und unbeeidigten Maklern sich immer mehr voneinander zu scheiden trachtet. In der großen Getreidebörse tritt daher in Amerika die Preisnotierung des Pit in den Vordergrund.

In dem aufgetreppten Ringe des Pit ragt an einer Stelle über die Köpfe der Händler ein Sitz mit einem Pulte empor. Auf dieser erhöhten Warte über dem Toben der Parteien und doch zugleich im eigentlichen Mittelpunkte desselben ist während der Dauer der Börsenzeit ein Beamter stationiert, dessen Aufgabe es ist, das rührige Geschäftsleben zu seinen Füßen mit Aufmerksamkeit zu verfolgen und möglichst jeden Geschäftsschluß, jedenfalls aber jede, wenn auch noch so kleine Wandlung im Markte sofort zu vermerken. Diese Aufgabe soll zu allseitiger Befriedigung exakt und korrekt gelöst werden. Daß sie in ihrem ersten Teile, wenn auch nicht immer ganz leicht, doch lösbar ist, geht schon daraus hervor, daß ja auch der einzelne Börsenhändler im Pit darauf angewiesen ist, die Geschäftsentwicklung ganz genau zu verfolgen, um den geeigneten Moment für sein Eingreifen herauszufinden; und die Notierung selbst beansprucht keine Zeit und lenkt von der Beobachtung des Pit nicht ab, denn sie erfolgt telegraphisch. Der notierende Beamte hat nämlich beständig den Knopf eines Telegraphenapparates in der Hand und, sobald ein Geschäftsabschluß zustande kommt, genügt ein Druck oder ein paar Drucke von sachverständiger Hand — eine geringe Anzahl einfachster Variationen reicht aus, da es sich ja um einen engen Kreis von Möglichkeiten handelt — um diese Tatsache nicht nur zu fixieren, sondern

gleichzeitig in alle Welt hinauszutragen. Denn der Telegraphenapparat des notierenden Beamten steht mit einer großen Anzahl telegraphischer Empfangsapparate, insbesondere mit einer stattlichen Reihe der beschriebenen sog. Tickers in Verbindung. So wird die Nachricht fast ebenso schnell von New York nach Chicago gebracht, wie innerhalb desselben Börsenraumes vom Notierungsbeamten nach einem Buchführer, welcher alle Registrierungen seines Apparates in ein großes Buch — Quotation book genannt — einträgt. Dieses Buch steht den Börsenmitgliedern stets zur Einsicht offen, so daß man auch hier jederzeit über die ganze Preisbewegung am Börsentage sich informieren kann und eine gewisse Kontrolle durch die Börsenpublizität der Notierungen geschaffen ist; bei eventuellen Irrtümern oder Unvollständigkeiten, die aber so gut wie gar nicht vorkommen sollen, kann also eine Korrektur oder ein Nachtrag bewirkt werden, für welche die übereinstimmende Aussage beider Parteien eines Geschäfts, allerdings nur am Notierungstage selbst, in der Regel genügen soll. Dieses Buch bietet also einen dauernden detaillierten Beweis über die Geschäftsvorgänge jedes einzelnen Tages, dessen bedeutender Wert nicht geschmälert wird, wenn auch das erwähnte Korrekturverfahren kleine Fälschungen möglich machen sollte.

Das Quotation book steht also im Pit an Stelle des schwarzen Brettes, an dem im Call alle einzelnen Geschäfte notiert werden; an kleineren Börsen wird die Notierung auch meist, wie im Call, zuerst an einer Wandtafel vorgenommen, von welcher dann nachträglich eine Übertragung in das Quotation book stattfindet. In Chicago und New York ist das wegen der großen Menge der Geschäfte nicht möglich. In New York hat man dadurch einen teilweisen Ersatz geschaffen, daß allgemein sichtbar eine Art Uhr mit großem sechzehnteiligen Zifferblatt angebracht ist, die jede Preisvariation in Höhe eines Sechzehntel Cent, sobald sie eintritt, anzeigt.

Bei dieser Preisnotierung im Pit bleiben die zum einzelnen Preise umgesetzten Quantitäten unberücksichtigt. Dagegen werden, wie bereits erwähnt wurde, alle kleinen Preisvariationen, auch wenn sie sich nur auf $^1/_{16}$ Cent belaufen, notiert und sehr häufig auch verschiedene Abschlüsse zum selben Preise, so daß man meist wenigstens ersehen kann, ob der einzelne Preisstand nur ein momentan vorübergehender war oder ob der Markt länger auf ihm verweilte. Ebenso fand bisher eine Berücksichtigung des Zeitpunktes der Notierung nicht statt, doch wird das als Mangel empfunden und man ist jetzt auf den einfachen und wirksamen Einfall gekommen, ihm dadurch abzuhelfen, daß man die Preisnotierung jedes ersten Geschäfts, das in einer neuen halben Stunde, welche durch eine Uhr mit Schlagwerk angezeigt wird, zum

Abschluß kommt, an der Wandtafel mit einem gelben Kreuze und im Quotation book entsprechend kennzeichnet; ob das nur Vorschlag geblieben oder Tatsache geworden ist, weiß ich nicht. Endlich gelangen im Quotation book, was im Call natürlich auch nicht ausgeschlossen ist, neben Geschäftsabschlüssen vielfach auch bloße Offerten unter besonderer Kennzeichnung zur Notierung.

Die Art der amerikanischen Preisnotierung, die soeben in der vollkommensten Ausbildung ihrer wesentlichen Grundzüge geschildert ist — im einzelnen kommen an verschiedenen Börsenplätzen unwesentliche technische Abweichungen vor — wird also beherrscht durch das Bestreben, das Geschäftsleben möglichst getreu widerzuspiegeln. Es handelt sich mehr um eine genaue Registrierung der einzelnen Geschäftspreise, als um die Festsetzung eines Kurses. Kurs und Preis stehen aber in Amerika in einem etwas anderen Verhältnis zueinander als bei uns. Denn bei uns beeinträchtigt das preisdifferenzierende Moment der verschiedenen Bonität der Kontrahenten den einzelnen tatsächlich erzielten Preis in seiner Eigenschaft als Kennzeichner der wirklichen Marktlage. Daher läßt es, wenigstens theoretisch, sich rechtfertigen, an einzelnen Preisen Abzüge in Höhe der wegen der zweifelhaften Zahlungsfähigkeit des Gegenkontrahenten aufgeschlagenen Risikoprämie zu machen, obwohl es praktisch in weitaus den meisten Fällen unmöglich sein wird, die individuellen Geschäfte, in denen ein solcher Abzug berechtigt wäre, herauszufinden oder gar die Höhe der einzelnen Abzüge richtig zu bemessen. Selbst bei lückenloser Registrierung aller Geschäftsvorgänge bleibt daher bei uns — wenigstens theoretisch — ein arbiträres Moment bestehen, das, wie es in der deutschen Börsenenquetekommission geschehen ist, zum Aufwerfen der Frage veranlassen kann, ob eine Kursfestsetzung durch kollegialische Beratung oder durch sachverständiges Ermessen eines marktkundigen Mannes besser getroffen werden könne. Anders in Amerika. Der Einfluß der Bonität der Kontrahenten auf den Preis des einzelnen Geschäfts ist durch das geschilderte Marginsystem beseitigt und deshalb eine Kritik des Einzelpreises und eine schätzungsweise Richtigstellung desselben ausgeschlossen. Sind daher die Preisnotierungen hier so eingehend, daß sie ein vollständiges Bild der Geschäftsvorgänge geben, so handelt es sich bei der Kursbestimmung hier nicht mehr um kollegiale Beratung oder sachverständiges Ermessen eines einzelnen, sondern nur um die rein-rechnerische Vornahme einiger Additions- und Divisionsexempel, die jedem zuverlässigen Unterbeamten anvertraut werden kann. Wird diese Rechnungsmanipulation nicht nur einheitlich für den ganzen Börsentag, sondern getrennt für ver-

schiedene kürzere, gleich lange Zeiträume innerhalb der Börsenzeit vorgenommen, werden ferner die umgesetzten Mengen rechnungsmäßig gebührend berücksichtigt, so würde auf diese Weise jedenfalls der denkbar beste Kurs ermittelt werden. Die vollständigen Grundlagen für eine solche Kursbestimmung bietet, wie gezeigt, nur die amerikanische Baumwollbörse; aber da die Preisregistrierungen der Getreidebörse wegen der erschöpfenden Notierung der beständigen, auch der kleinsten Preisoszillationen und wegen der meist üblichen mehrfachen Notierung von Geschäftsabschlüssen zu gleichen Preisen eine weitgehende Vollständigkeit besitzen und da als gewöhnliche Einheit der Notierung ein Schluß angenommen werden darf, so dürften auch diese Preisregistrierungen an der Getreidebörse als eine ausreichende Unterlage für die kontrollierbare, rein-rechnerische Ermittlung des Kurses, die jedes stets mehr oder minder willkürliche Ermessen ausschließt, angesehen werden.

Je einfacher aber die Kursfestsetzung wird, um so überflüssiger wird sie auch. Gehört keine besondere und unmittelbar gewonnene Sachkenntnis mehr dazu, aus der Fülle der einzelnen Preisnotierungen den die Marktlage charakterisierenden Einheitspreis herauszufinden, so kann man sich diese von jedem Interessierten leicht vorzunehmende Rechnungsoperation in dem Falle sparen, daß ihre Grundlagen — die Preisregistrierungen — allgemein bekannt gemacht werden. Es ist bereits erwähnt worden, daß die weitgehendste Verbreitung dieser Preisregistrierungen in Amerika stattfindet, und so erklärt es sich, daß die amerikanische Getreidebörse — von einem später zu betrachtenden besonderen Ausnahmefall abgesehen — eine eigentliche Kursbestimmung nicht kennt.

Zur näheren Veranschaulichung dieser Tatsache muß auf die Art des telegraphischen Vertriebes der Preisregistrierungen genauer eingegangen werden. Zu diesem Zwecke wählen wir die Chicagoer Produktenbörse, in deren Entwicklung die Grundzüge der Einrichtung und der an sie anknüpfenden scharfen Interessengegensätze wiederum am drastischsten zum Ausdruck kommen. Auf sie soll im folgenden Abschnitt noch näher eingegangen werden.

33. Die Preisnotierung an dem Chicagoer Board of Trade.

In Chicago hat die Western Union Telegraph Co., die private Telegraphengesellschaft, welcher Jay Gould's ebenso geniale wie rücksichtslose Geschäftspraktiken eine tatsächliche Monopolstellung in den Vereinigten Staaten gesichert haben, bereits in den siebziger Jahren — anfangs anscheinend in Gemeinschaft mit der Baltimore and Ohio

Telegraph Co. — das Recht ausgeübt, den Börsenraum des Board of Trade zu besuchen, dort nach Gutdünken Nachrichten zu sammeln und sie telegraphisch weiter zu verbreiten. Da diese Gesellschaft dasselbe Recht bei allen größeren Börsen des Landes sich verschaffte und zur konkurrenzlosen Besitzerin aller großen Telegraphenlinien des Landes sich herausbildete, so ließ man sie anfangs frei schalten und tat das um so unbedenklicher, als man kaum eine andere Möglichkeit hatte, sich die für den eigenen Geschäftsbetrieb wertvollen telegraphischen Berichte von den anderen Börsen zu verschaffen und als die genannte Gesellschaft in technisch vollkommener Weise ihre Aufgabe löste. Es kam hinzu, daß diese Nachrichtenversorgung sehr billig war. Denn die Western Union Telegraph Co. brachte ihre Kosten in erster Linie dadurch auf, daß sie jedem gegen Zahlung bestimmter Beträge die Börsennachrichten vollständig und prompt zusandte. Das geschah insbesondere, seitdem der beschriebene Tickerapparat aufkam, dessen Aufstellungsmonopol, wie erwähnt wurde, die von der Western Union Telegraph Co. kontrollierte Gold and Stock Telegraph Co. erworben hat. Die Nachfrage nach den durch Ticker vermittelten Börsenberichten nahm so außerordentlich zu, daß die Börse für die Nachrichtenvermittlung nicht nur nichts mehr zu bezahlen brauchte, sondern schließlich gar den Mut gewann, der mächtigen Gesellschaft Bedingungen vorzuschreiben. Dazu glaubte sie sich im eigenen Interesse genötigt zu sehen, weil die freigebige und prompte Verteilung der Börsennachrichten, die jedem gegen wenig Geld alles, was auf der Börse vorging, ebenso schnell, wie es geschah, in bequemster Weise vermittelte, die Börsenmitgliedschaft und den Börsenbesuch bedenklich zu beeinträchtigen drohte. Es wurde daher am 29. August 1883 zwischen dem Board of Trade und der Telegraphengesellschaft vereinbart, daß hinfort das Board of Trade ein „market quotation Department“ mit einer ausreichenden Anzahl von Berichterstattern auf der Börse einrichten und durch dieses auf einem ihm gehörigen Telegraphendraht die so gesammelten Nachrichten unverzüglich dem Zentralbureau der Western Union Telegraph Co. übermitteln solle, daß dagegen die Telegraphengesellschaft das Vertriebsmonopol dieser Nachrichten im ganzen Lande behalten solle unter der einschneidenden Beschränkung, daß das Board of Trade über die Zulassung der sog. „Korrespondenten“, d. h. der Leute, welchen diese Börsennachrichten auf ihren Wunsch zugeschickt werden sollten, allein zu bestimmen habe und daß es das Recht behalte, nach freiem Ermessen — mit oder ohne vorherige Anzeige — alle Nachrichten zurückzuhalten. Finanziell gestaltete sich die Sache jetzt so, daß die Börse für den angeführten Berichterstatterapparat jährlich 10000 Dollar auszugeben hatte, dagegen für das eingeräumte

Vertriebsmonopol von der Western Union Telegraph Co. jährlich 9000 Dollar erhielt. Die Zahl der sog. Korrespondenten dieser Börsennachrichten begann im ersten Jahre mit 790, stieg bis zum Jahre 1886 auf beinahe 1300 und ist seitdem zweifellos noch beträchtlich gewachsen. Die Börse scheint ihr vorbehaltenes Vetorecht derart gehandhabt zu haben, daß sie die Nachrichtenbezugstelle innerhalb Chicagos möglichst zu beschränken suchte und die Preisnotierungen insbesondere jedem verweigerte, der sie öffentlich anschlug, um auf ihrer Grundlage selbst Spielgeschäfte mit anderen abzuschließen. Die Spitze war damit offensichtig gegen die sogleich näher zu besprechenden, der schlimmsten Spekulation dienenden Winkelbörsen gerichtet, deren Konkurrenz man fürchtete.

Das mußte natürlich zu Konflikten führen. Es kam zu Prozessen.[1] In ihnen drehte es sich um die Frage, ob die Börse das Recht beanspruchen könne, willkürlich ihre Preisnotierungen dem einem zugängig zu machen, dem anderen vorzuenthalten. Anfangs, insbesondere in den unteren Instanzen, fielen die Gerichtsentscheidungen zugunsten der Börse aus. So wurde vom Circuit Court of Cook County (in dem Chicago liegt) in einer Entscheidung vom Mai 1883, wie folgt, argumentiert: das Board of Trade sei eine private Korporation, unterstehe daher als solche ausschließlich dem Gesetze freier Konkurrenz; es stelle auf seine Kosten die Preisnotierungen her und habe deshalb auch, wie jeder Privateigentümer, das unbeschränkte Verfügungsrecht über diese seine Preisnotierungen; dieses Verfügungsrecht nutze es zum Besten der Allgemeinheit aus, wenn es zu unlauteren Spekulationszwecken seine Notierungen nicht zur Verfügung stelle. Doch das Blatt sollte sich bald wenden. Als dieselbe Frage vor die obersten Gerichtshöfe kam, wurde sie übereinstimmend im entgegengesetzten Sinne entschieden. Man sprach der Börse die Befugnis, über ihre Notierungen willkürlich nach dem privatwirtschaftlichen Grundsatze der freien Konkurrenz zu verfügen, ab, und zwar auf Grund des allgemeinen Prinzips des englischen und amerikanischen Rechts, daß jeder Dienst, der im öffentlichen Interesse geleistet werde, nicht nach rein privatwirtschaftlichen, sondern nach volkswirtschaftlichen Grundsätzen, unparteiisch, ohne Bevorzugung und ohne Benachteiligung einzelner geleistet werden müsse, ganz gleichgültig, ob dieser Dienst durch eine öffentliche oder durch eine private Korporation geleistet

[1] Vgl. vor allem die folgenden Prozesse: Bryant v. Western Union Telegraph Co. (17. Fed. Rep. S. 825 ff.), Metropolitan Grain and Stock Exchange v. Chicago Board of Trade (15. Fed. Rep. S. 847 ff.) und The New York und Chicago Grain and Stock Exchange v. The Board of Trade of Chicago (127 Illinois Rep. S. 153).

werde; die Verteilung der Preisnotierungen, die Aufschluß geben über den Wert von ungeheuren Quantitäten notwendigster Lebensmittel, die vielfach selbst für den Empfänger erheblichen Geldwert hätten, geschehe „for the benefit of the public", sei ihrer Bestimmung, jedenfalls ihrer Wirkung nach ein Dienst von öffentlichem Interesse; daher habe die Börse nicht das Recht, im einseitigen Konkurrenzinteresse „unjust discrimination" zu üben und, da man einer Privatkorporation nicht die Entscheidung darüber, was „unjust" sei, überlassen und sie damit zur Richterin über die Moral des Publikums machen könne, so habe sie jede „discrimination" zu meiden und ihre Notierungen jedem unter den gleichen Bedingungen zur Verfügung zu stellen.

Als es nicht gelang, diese Entscheidung umzustoßen, tat die Chicagoer Produktenbörse nach dem Vorbild, das in ähnlicher Lage die New Yorker Fondsbörse vor kurzer Zeit gegeben hatte, einen unerwarteten Gegenzug. Da das Gericht nur das Prinzip gleicher Behandlung aller aufgestellt hatte und eine Verpflichtung, einen Dienst im öffentlichen Interesse zu leisten, nicht konstruiert werden konnte, so entschloß sie sich, um keineswegs den Nebenbörsen zu dienen, die Gleichmäßigkeit der Behandlung dadurch herzustellen, daß sie hinfort niemandem mehr ihre Preisnotierungen zukommen ließ. Sie faßte am 1. März 1890 den Beschluß, vom Beginne des nächsten Monats das „market quotation Department" wieder aufzulösen, den Vertrag mit der Western Union Telegraph Co. zu kündigen, alle Berichterstatter und alle telegraphischen Apparate aus dem Börsenraume zu entfernen. Doch das genügte nicht, den beabsichtigten Erfolg zu erzielen. Man bemerkte nämlich nach kürzester Zeit zu seinem Erstaunen, daß trotz dieser Maßregel die Preisnotierungen ebenso wie früher in alle Welt hinaus telegraphiert wurden. Die absonderlichsten Kniffe wurden angewandt, um diesen Telegraphendienst aufrecht zu erhalten. Man erzählt, daß im Börsenraume selbst, wohl versteckt, heimliche Telegraphendrähte gelegt seien, daß die Telegraphengesellschaft in einem den großen Fenstern des Börsensaales gegenüber gelegenen Bureau sich einquartiert habe und dort stets von dem Börsensaale aus durch Zeichen über jede kleine Änderung der Marktlage unterrichtet worden sei usw. usw. Die Börse trat diesen Quertreibereien entgegen; sie ging u. a. so weit, die Fensterscheiben des Börsensaales von oben bis unten weiß anstreichen zu lassen. Alles war vergeblich. Überall war man nach wie vor, allem zum Trotz, über jedes Börsenereignis, über jede kleine Preisänderung fast ebenso schnell unterrichtet, wie sie eintrat. Statt den lächerlichen Kleinkrieg fortzuführen, resignierte man sich deshalb. Man hielt zwar fest an dem Standpunkte, daß von jeder Preisnotierung amtlicher oder halbamtlicher Art hinfort abgesehen

werde, man gab es aber auf, der privaten Anfertigung und Verbreitung von Börsenberichten nutzlose Schwierigkeiten zu bereiten; man ließ am 1. November 1891 die Telegraphenbeamten wieder auf der Börse zu und seitdem sie dort frei gewähren.

Das Ergebnis der ganzen bunten Entwicklung ist, daß heute die Preisnotierung im Pit der Chicagoer Börse fast genau so vor sich geht, wie in dem der New Yorker Rivalin. Beide Male sitzt an dem erwähnten erhöhten Pulte im Pit ein Beamter der Western Union Telegraph Co., nur mit dem formellen Unterschiede, daß er in Chicago nur gelitten ist, dagegen in New York zugleich als Börsenfunktionär gilt. Da in der ersten Stadt die Börse selbst nichts mit der Preisnotierung zu tun haben will, fehlt dort sowohl ein Quotation book, als auch die geschilderte, den momentanen Preisstand anzeigende uhrartige Einrichtung. Beides sind Unterschiede nebensächlicher Art. Denn das Quotation book findet einen vollgültigen Ersatz in den genauen privaten Veröffentlichungen der von der Telegraphengesellschaft vorgenommenen Preisnotierungen, und es ist fraglich, ob bei dem Umfang und der Unruhe des Chicagoer Marktes die Kundmachung der momentanen Preislage, wie in New York, sich durchführen ließe und ob sie nicht, wenn das der Fall wäre, der örtlichen Konzentration des Termingeschäfts, wie man befürchtet, Einbruch tun würde.

Sind somit auch die praktischen Konsequenzen gering, so dürfte aus der geschilderten Entwicklung doch theoretisch der Schluß zu ziehen sein, daß man nicht mit Recht die „Kundgebung der Terminpreise durch öffentliche Organe“ — wie es unter anderem in dem Berichte der Börsen-Enquete-Kommission (S. 109 und 144) geschieht — zu einer wesentlichen Eigenschaft des Terminhandels macht. Denn, wie gezeigt, fehlt nicht nur eine solche Kundgebung durch öffentliche Organe an dem Chicagoer Board of Trade, sondern diese Börse hat sich auch bemüht, jede Kundgebung von Preisen zu verhindern. Daraus dürfte jedenfalls zu folgern sein, daß die Börsenmitglieder selbst kein großes Interesse an der genauen Feststellung und ausführlichen Bekanntmachung der Terminpreise besitzen. Und das ist erklärlich. Zur Information über die Geschäftsbewegung am eigenen Platze bedürfen Börsenmitglieder solcher Notierungen nicht, da sie selbst sich gründlichere authentische Kenntnis der Marktlage, als sie nackte Zahlen überhaupt zu geben vermögen, auf der Börse verschaffen; zur Unterrichtung über die Marktlage anderer Börsen sind die Preisnotierungen vielfach entbehrlich, da alle größeren Firmen und viele Zeitungen auch, trotz ihrer, eingehende Privatberichte beziehen, und diese Entbehrlichkeit wächst bei leitenden Börsen, die, statt von anderen abhängig zu sein, die Marktpreise im ganzen Lande mehr oder minder diktieren;

für den Verkehr mit dem Kundenkreise endlich sind solche Notierungen nicht nötig, da selbst dort, wo sie existieren, die einzelnen Kommissionshäuser private Marktberichte mit Preisnotierungen — bei uns meist in Form von „Anstellungen“ — zu versenden pflegen. Statt dessen offenbart ein ganz detaillierter offizieller Bericht leicht Einzelheiten, welche die Börse ebenso lieb vor dem großen Publikum geheim halten würde und popularisiert ein Kapital mühsam erworbener Geschäftserfahrungen, das meist für die Erwerber größeren Wert hat, wenn es auf den Kreis der Wissenden beschränkt bleibt.

Aus diesem von der Chicagoer Börse so unzweideutig betätigten Mangel an Interesse an detaillierten und genauen Preisnotierungen dürfte daher die Folgerung zu ziehen sein, daß das beliebte Vertrösten darauf, daß die Börse schon aus eigenem Interesse die denkbar beste Regelung der Preisnotierung und Kursfestsetzung treffen werde, hinfällig ist. Wenn aber dieses viel gepriesene Korrektiv des eigenen Interesses an größtmöglicher Richtigkeit fortfällt, dann ist eine Kursnotierung, die ausschließlich von der Börse festgesetzt wird, in ihrem Werte nur zu würdigen, wenn man sich klar macht, wozu sie vorzugsweise bestimmt ist und dient. Von Unrechtmäßigkeiten völlig abgesehen, wird eine Notierung ganz unbewußt durch ihre vorwiegende Bestimmung und Verwendung und das daraus sich ergebende Schwergewicht des Börseninteresses beeinflußt werden, falls nicht eine einfache Rechnungsoperation jedes subjektive Ermessen ausschließt. Ein krasses Beispiel hierfür bietet die Einrichtung des sog. „list price“, des bereits erwähnten Ausnahmefalls einer amerikanischen Kursnotierung, welcher der folgende Abschnitt gewidmet ist.

34. Der „list price“ im Nordwesten.[1]

Es ist ohne weiteres einleuchtend, daß die Getreide aufkaufenden Elevatorgesellschaften und großen Mühlen, wie alle Käufer, den Wunsch haben, möglichst billig zu kaufen. Möglichst billig kann auf die Dauer nur gekauft werden, wenn unter den Käufern keine Konkurrenz besteht. Das Interesse am billigen Kauf zeitigt daher das Bestreben, die Nachfrage einheitlich zu organisieren, um die Kaufpreise über weite Gebiete möglichst gleichmäßig zu gestalten. In diesem Bestreben trifft

[1] In diesem und den drei folgenden Abschnitten hat sich der Verfasser, zum Teil wörtlich, einem Gutachten über die „Börse und Landwirtschaft in den Vereinigten Staaten von Amerika“ angeschlossen, das er anonym für das königliche Landesökonomiekollegium in Preußen erstattet hat und das in den Verhandlungen der I. Session der VI. Sitzungsperiode dieses Kollegiums, 1894, S. 19ff. abgedruckt ist.

das Interesse der Elevatorunternehmungen und Mühlen mit dem der Eisenbahngesellschaften zusammen. Wenn die Eisenbahngesellschaften nicht gerade ausnahmsweise miteinander im Tarifkrieg liegen, sind sie nämlich — sei es auf Grund ausdrücklicher, doch meist geheim gehaltener Abmachungen, sei es nur auf Grund gleichen Interesses und aus ihm sich ergebenden stillschweigenden Einverständnisses — stets bestrebt, das verschiedenen Eisenbahnlinien tributäre Gebiet fest und dauernd unter sich aufzuteilen. Die einfachste und sachgemäßeste Art der Aufteilung zwischen zwei Konkurrenzlinien ist die, daß das zwischen ihnen liegende strittige Gebiet geometrisch halbiert wird, so daß einer jeden der beiden Linien die ihr benachbarte Gebietshälfte tributär bleibt. Dieser Aufteilungseffekt wird im wesentlichen erreicht, wenn die Absatzkosten des Getreides auf beiden konkurrierenden Eisenbahnen gleich sind.

Diese Getreideabsatzkosten setzen sich aus Getreidefracht, Getreidepreis und Spesen am Empfangsorte zusammen. Da die letzten im natürlichen Verlauf der Dinge am selben Orte regelmäßig gleich sind, so handelt es sich hier nur um Getreidefrachten und Getreidepreise. Nicht nur ihre Summe, sondern jeder der beiden Faktoren für sich muß auf den konkurrierenden Linien gleich sein, wenn die oben angegebene Gebietsteilung erzielt und die von den Eisenbahnen so sehr erwünschte Stabilität in den Verkehrs- und insbesondere Tarifverhältnissen hergestellt werden soll. Jede Ungleichheit in Frachten und Preisen verschiebt jene das umstrittene Gebiet teilende Mittellinie: eine einseitige Frachtermäßigung, wie eine einseitige Preiserhöhung verlegt sie zuungunsten der Konkurrenzbahn, und umgekehrt, jede einseitige Frachterhöhung und einseitige Preisniedrigung verringert für die Eisenbahn, bei der sie eintritt, ihr Getreidebezugsgebiet auf weniger, als die ihr zukommende Gebietshälfte. Gleiche Getreidefrachtsätze können nun die Eisenbahngesellschaften aus eigener Machtvollkommenheit jederzeit festsetzen; gleiche Getreideankaufspreise — das notwendige Korrelat, wenn nicht die Möglichkeit, jede Frachtgleichheit stets zu paralysieren, bestehen bleiben soll — können nur auf Grund einer Organisation außerhalb des Eisenbahnwesens hergestellt werden.

Das klar erkannte gemeinsame Interesse der Mühlen, Elevator- und Eisenbahngesellschaften an der Gleichmäßigkeit der Getreidepreise hat denn auch nicht verfehlt, eine solche Organisation ins Leben zu rufen; sie ist es, die im ganzen amerikanischen Nordwesten unter dem Namen „list price“ bekannt geworden ist.

Im letzten Grunde ist dieser „list price“ nichts anderes als eine besondere Art von Kursnotierung. Daß eine solche hier ausnahms-

weise in Amerika vorkommt, erklärt sich folgendermaßen: Wie fast überall, wird auch im amerikanischen Nordwesten das Getreide vom Produzenten auf Grund des Börsenpreises des nächstgelegenen Börsenplatzes gekauft. Dieser Börsenpreis muß also stets im ganzen Getreidegebiet bekannt gemacht werden. Es leuchtet ein, daß es zwecklos ist, die ganze Skala der Preisschwankungen dort bekannt zu machen; auch die Terminpreise sind für diese Bekanntmachung nicht geeignet, sondern nur die Kassapreise. Es trat so in allen „primary markets", die wegen ihrer Nähe zu den Hauptweizengebieten einen großen Teil der Ernte in erster Hand aufnehmen, ein Bedürfnis nach einer einheitlichen Kursfestsetzung für Kassageschäfte hervor und ihm entspricht die Einrichtung eines sog. „closing price", eines Schlußkurses im Kassamarkt, wie sie sich in einigen dieser Plätze, insbesondere in Minneapolis, vorfindet. Dieser „closing price" hat für die eigentliche Börse keine Bedeutung; er dient nicht, wie der Schlußkurs in der Fondsbörse, als Rechnungsfaktor im Clearingwesen; auch die Börse des folgenden Tages knüpft nicht an ihn an. Er hat vielmehr ausschließlich den Zweck, in die westlichen Farmbezirke, in denen ausführliche Börsenberichte unangebracht sind, per Telegraph und Post versandt zu werden, um dort in einer Zahl ein Bild von der Lage des Marktes des verflossenen Tages zu geben und die Preisgrundlage für die Getreideankäufe zu schaffen. Für den Farmer ist es daher von größter Bedeutung, wie dieser „closing price" bestimmt wird. In Minneapolis, dem in dieser Beziehung bei weitem wichtigsten Getreideplatz, wird er festgesetzt durch eine Kommission von fünf erwählten Börsenmitgliedern, von denen zwei Elevatorleute zu sein pflegen. Die Grundlage bildet ein dem „quotation book" ähnliches Buch, in das abgeschlossene Kassageschäfte von den Parteien selbst eingetragen werden können, ohne daß eine Pflicht oder Kontrolle der Eintragung besteht. Die Kommission ist daher auch nicht an diese eingetragenen Geschäfte ausschließlich gebunden, es sollen vielmehr auch nicht eingetragene möglichst berücksichtigt werden, ja auch die Tendenz des Terminmarktes und zwar nicht nur der eigenen Börse, sondern aller wichtigen Börsen des Landes. Endlich erfolgt die Festsetzung auf offener Börse, wo Vorschläge, Wünsche, Bedenken stets vorgebracht werden können. Das Ganze ist also mehr Sache des Taktes als der Berechnung, und eine an Willkür grenzende Freiheit ist nicht zu verkennen, wenn auch in Wirklichkeit die Bucheintragungen stets maßgebend zu sein scheinen. Jedenfalls ist die Möglichkeit eines Mißbrauchs bei dieser Kursfestsetzung nicht ausgeschlossen. Und wenn hier ein Mißbrauch trotzdem meiner Ansicht nach kaum vorkommt, so geschieht das hauptsächlich, weil auch ohne ihn dasselbe Ziel unter dem Scheine der Korrektheit

sich erreichen läßt. Das ist möglich in dem der Kursfestsetzung voraufgehenden Stadium der Preisbildung und Preisnotierung. Da das Effektivgeschäft aus mehrfach wiederholten Gründen von der Börse immer mehr verschwindet und zumal in Orten, die inmitten der Hauptproduktionsgebiete liegen und vom Getreideaufkauf größtenteils leben, auf der Börse eine geradezu verschwindende Rolle spielt, so möchte ich behaupten, daß mehr oder minder alle im genannten Registrierungsbuch verzeichneten Geschäfte im Hinblick auf den „closing price" eingegangen worden sind. Es lohnt sich ja, heute auf der Börse eine kleine Partie mit Verlust zu verkaufen, wenn ich dafür eine Preisnotierung erhalte, die bei den am folgenden Tage in Aussicht stehenden großen Ankäufen im Lande einen reichlichen Gewinn sichert. Und wer will beurteilen, ob und wieviel nicht erfolgte Geschäftsabschlüsse oder ob und wieviel zwar formell, doch nur zum Schein erfolgte Geschäftsabschlüsse — sog. „wash-sales" — in dem aufliegenden Buch notiert werden, zumal da die halbe Öffentlichkeit, welche im Terminmarkt durch die örtliche Konzentration geschaffen wird, bei den Kassageschäften notwendig fortfällt? Jedenfalls kann man sagen, daß keine Garantien geboten sind, daß der „closing price" ein wahres Bild der wirklichen Marklage gibt, obwohl hier solche Garantien ganz besonders geboten wären, da fast alle bei seiner Festsetzung direkt und indirekt mitwirkenden Personen ein gemeinsames starkes Interesse an nicht sachgemäßer Festsetzung haben.

Dieser „closing price" erweitert sich nun zum „list price". Anfangs teilte jeder größere Getreideaufkäufer seinem aufkaufenden Agenten, d. h. also regelmäßig dem Leiter eines Landelevators, den festgesetzten Börsenpreis täglich selbst mit oder versandte doch auf ihm basierte Ankaufordres. Bald sah man ein, daß Zentralisation auch hier zugleich Geldersparnis und größeren Erfolg bedeute. Es wurde daher von allen in Minneapolis und anscheinend auch von den in Duluth domizilierten Besitzern von Landelevatoren ein Mann als „general utility man" angeworben und beauftragt, hinfort täglich an alle Landelevatoren, welche in dem beiden genannten Städten tributären großen Weizengebiet liegen, auch an solche, zu denen er nicht in unmittelbarer Geschäftsverbindung stand, auf vorgedruckten Postkarten den „closing price" zu schicken und für jeden Ort die jeweilig fixierten Eisenbahnfrachten bis zum Börsenplatze hinzuzufügen. Die Leiter dieser Landelevatoren waren zum Teil angewiesen, zum Teil nur aufgefordert, ihre Preise dem Farmer gegenüber zu bilden auf Grundlage dieses ihnen täglich zugesandten Börsenpreises unter Abzug der angegebenen Frachten und unter Beachtung gewisser Sätze für die verschiedenen Qualitätsstufen. Da diesen Versendungen Listen zugrunde

gelegt wurden, in denen alle in dem Getreidebezugsgebiet gelegenen Eisenbahnstationen, bei denen Landelevatoren sich befanden, mit Namen und Entfernung vom Börsenplatze aufgeführt waren, so sprach man von einem „list price", der also nichts anderes ist, als der von einer Zentralstelle versandte „closing price", wenn auch für die Identität beider keine Garantien bestanden.

Die Elevatorunternehmungen und Mühlen einerseits, wie die Eisenbahngesellschaften andererseits hatten nun gleichermaßen ein großes Interesse daran, daß dieser „list price" wirklich innegehalten wurde, da jede selbständige Konkurrenz den schönen Apparat außer Funktion setzte. Beide überwachten daher eifrigst den Getreideaufkauf. Für die großen Elevatorgesellschaften ist diese Überwachung einfach, da sie ja überall im Lande fest stationiert sind und jede Abweichung gewissermaßen unmittelbar am eigenen Leibe erfahren. Die Eisenbahngesellschaften dagegen müssen sich besonderer reisender Agenten bedienen. Früher hatte jede Gesellschaft ihre eigenen Agenten, welche die Aufgabe hatten, ihrer Linie Frachten zuzuführen und sich zugleich über den Preisstand der wichtigsten Transportgüter zu unterrichten. Etwa gleichzeitig mit der Einrichtung des „list price" trat auch hier eine eigenartige Zentralisation ein. Statt nämlich auf jeder Eisenbahnlinie besondere reisende Agenten anzustellen, wurden jetzt für mehrere Bahnen gemeinsam Agenten angeworben, welche innerhalb eines bestimmten Gebietes die konkurrierenden Bahnen ohne Unterschied zu visitieren und insbesondere die Einhaltung des „list prices" zu kontrollieren hatten.

Wird durch eine Elevatorunternehmung oder eine Eisenbahngesellschaft festgestellt, daß irgendwo in frevelhaftem Selbständigkeitsgelüsten der „list price" überboten wird, so gilt es, diese „Störung" so schnell wie möglich zu beseitigen. Dazu bieten sich verschiedene Mittel. Was zunächst die Eisenbahngesellschaften anlangt, so ist mir wenigstens in einem Falle authentisch bekannt geworden, daß die Direktion einer Bahn einem solchen die idyllische Ruhe störenden Frevler ein höfliches Schreiben mit der Aufforderung, bei seinen Aufkäufen in Zukunft auf das Niveau des „list price" herabzugehen, zusandte; eine Drohung für den Fall des Nichtbefolgens dieses Rates war nicht mit der Aufforderung verknüpft, doch ist sie auch unnötig da jeder weiß, was es heißt, sich die Ungnade einer Eisenbahn zuzuziehen. Wird der Aufforderung nicht entsprochen, so kann der Widerspenstige bei der Stellung von Waggons, zumal da es sich meist um die früher erwähnten „track shipments" handelt, und beim Getreidetransport selbst, zumal da feste Lieferfristen nicht bestehen, in schlimmster Weise schikaniert und geschädigt werden; in Gegenden,

in denen es üblich ist, daß die Eisenbahnen den Getreideverfrachtern auf Grund ihrer Konnossemente Vorschüsse geben, kann auch in dieser Beziehung ein Druck ausgeübt werden. Seitens der Elevatorgesellschaften kommen alle Mittel erbitterter Konkurrenz in Anwendung, von denen bereits im ersten Artikel kurz die Rede gewesen ist. Ist ein Beseitigen der Konkurrenz durch Auskaufen nicht möglich, so wird zum Unterbieten geschritten, eventuell in der Form des „black mailing", d. h. unter Begründung eines Konkurrenzunternehmens am selben Platze zum ausschließlichen Zwecke der Beseitigung des unbequemen Störenfrieds.

Solche vereinte Bemühungen sind meist von Erfolg gewesen. Es hat daher der „list price" eine Zeitlang im Nordwesten vorzüglich funktioniert. Die wachsende agrarische Not und Erbitterung lenkte aber die allgemeine Aufmerksamkeit so sehr auf diese Einrichtung, daß man es für ratsamer hielt, den „general utility man" zu entlassen; seit dem Jahre 1892 existiert ein eigentlicher „list price", wenigstens zeitweise, nicht mehr. Dieselben prinzipiellen Gesichtspunkte bestehen jedoch nach wie vor und dieselben Interessen, auf denen die geschilderte Organisation beruhte, leben auch heute noch in gleicher Gruppierung; sie werden auch heute in der einen oder anderen Form sich Geltung zu verschaffen wissen. Vielleicht ist die im früheren Artikel geschilderte Konzentrations- und Monopolisierungsbewegung schon so weit vorgeschritten, daß man Einrichtungen außerhalb des Rahmens einer Privatunternehmung jetzt entbehren kann oder durch persönliche Verabredungen denselben Effekt, den man durch die Einrichtung des „list price" erreichte, zu erzielen weiß.

35. Die Preisbildungstendenzen im Getreideeffektivmarkt.

Haben wir soeben eine mit der Börse nur in lockerem Zusammenhang stehende Einrichtung kennen gelernt, welche ihre Spitze deutlich gegen die Produzenten richtet, indem sie einen möglichst vorteilhaften Getreideeinkauf zu sichern sucht, so bedarf es jetzt noch einer kurzen allgemeineren Erörterung, ob und inwieweit die in ihren Grundzügen dargelegte Organisation der amerikanischen Getreidebörse eine dem Produzenten oder Konsumenten günstige oder ungünstige bestimmte Tendenz der Getreidepreisbildung aufweist. Zu diesem Zwecke soll es versucht werden, ein Bild der Gruppierung und Stärke der Hausse- und Baisseinteressen an der amerikanischen Getreidebörse, sowohl im Effektiv-, als auch im Spekulationshandel, zu gewinnen; das ist, auch wenn es nicht möglich ist, die Beeinflussung der Preisbildung im einzelnen nachzuweisen von einigem Wert, da man von dem

Amerikaner annehmen darf, daß er, wo ein ausgesprochenes wirtschaftliches Interesse hervortritt, auch findig genug ist, sich Mittel zur Förderung dieses Interesses zu schaffen, und skrupellos genug, sich ihrer zu bedienen.

Die allgemeine Aufgabe der Börse ist es, die Erzeugnisse des Bodens nach Zeit und Raum zu verteilen. Es ist unzweifelhaft, daß ohne Dazwischentreten der Kapitalkraft und der ordnenden, dem Handel Wege weisenden Intelligenz der Börse und der großen Lagerhausgesellschaften es in Amerika nicht in ausreichendem Maße möglich sein würde, die ungeheuren Erntemassen nach Osten, nach den Konsumzentren an beiden Seiten des Atlantischen Ozeans zu bewegen. Ohne diese großkapitalistischen Mittel wäre die Entwicklung der amerikanischen Landwirtschaft und damit des amerikanischen Wirtschaftslebens überhaupt sehr viel langsamer vorangeschritten und hätte noch lange nicht den heutigen Stand erreicht. Indem die Börse mit Hilfe eines großartigen Organismus diese Verteilungsaufgabe erfüllt, verhindert sie, daß durch ein unzweckmäßiges Ansammeln von Vorräten zu gewissen Zeiten und gewissen Orten ein das ganze Land schwer schädigender starker Preisdruck eintritt.

Diese allgemeine Verteilungsaufgabe der Börse gewinnt noch besondere Bedeutung in einem Lande, das mit seiner Weizenerzeugung von 12 Millionen Tonnen und seiner viermal so großen Maisproduktion (im Durchschnitt der Jahre 1881—1890) stets zu einem erheblichen Teile auf die Märkte des Auslandes angewiesen ist. Gerade das Schicksal dieser Getreidemenge, die über die inländische Aufnahmefähigkeit hinaus erzeugt wird und daher auf die Konsumbefriedigung außerhalb der Grenzen des Erzeugungslandes angewiesen ist, ist für die allgemeine Getreidepreisbildung in hervorragendem Grade maßgebend, in verhältnismäßig sehr viel höherem Grade, als der größere im Inlande verbleibende Teil der gesamten Getreideproduktion, der vielfach in den zahlreichen Kanälen des Lokalkonsums verschwindet, ohne die Börse vorher zu berühren. Da nun bei dem gegenwärtigen, zur Überproduktion neigenden Weltgetreidebau das Schwergewicht der Preisbildung im Weltgetreidemarkt auf der Seite der Nachfrage, also im importbedürftigen Europa und hier wiederum im importbedürftigsten Lande, in England, liegt, in dem die Getreidevorräte aus allen Teilen der Welt nicht nur für den eigenen Konsum, sondern auch für den eines großen Teils des Festlandes zusammenströmen, so wird der amerikanische Getreideüberschuß nur exportfähig, wenn der amerikanische Getreidepreis so weit hinter dem Börsenpreis von Liverpool zurückbleibt, daß die Differenz nicht nur die Transportkosten mit allen Spesen deckt, sondern auch einen Gewinn für die Exporteure

übrig läßt. Dieser Gewinn wird um so größer, je weiter die Preisdifferenz zwischen England und Amerika wird. Das geschäftliche Streben dieses in hohem Grade maßgebenden Zweiges des Effektivhandels ist also darauf gerichtet, diese Spannung zwischen beiden Preisen zu vergrößern und zwar durch Herabdrücken des amerikanischen Preises, da der Liverpooler Börsenpreis nur ausnahmsweise von seiten eines einzelnen Exportlandes sich künstlich beeinflussen läßt. Der Exporthandel hat also im einheimischen Markte ein ausgesprochenes Baisseinteresse.

Ähnliches ist von den Elevatorgesellschaften zu sagen. Bei ihnen entspricht ein niedriger Preisstand nicht nur dem natürlichen Bestreben jedes Käufers, so billig wie möglich zu kaufen, sondern auch dem weiteren Bestreben jedes Kaufmanns, die Generalkosten des Geschäftsbetriebs möglichst zu verringern. In diesen Kosten bildet nämlich den erheblichsten Posten die Verzinsung des erborgten, zum Getreideankauf nötigen Betriebskapitals, und dieses Betriebskapital und damit der Zinsbetrag nimmt natürlich in gleichem Schritte mit der Höhe des Getreidepreises ab. Es besteht daher auch in diesem Zweige des Effektivhandels, der noch dazu immer mehr, wie gesagt, mit dem eigentlichen Exporthandel zu verschmelzen beginnt, eine Baissetendenz. Da diese Elevatorgesellschaften kaufen, um wieder zu verkaufen, so würde man an sich annehmen können, daß diese Baissetendenz nur auf die Zeit des überwiegenden Getreideankaufs beschränkt wäre, um zur Zeit des Getreideverkaufs von einer entgegengesetzten Haussetendenz abgelöst zu werden. Diese Annahme trifft jedoch in vollem Maße nicht zu. Denn die Elevatorgesellschaften begründen ihren Geschäftsgewinn nicht auf den Spekulationsverkauf, pflegen sogar diese Möglichkeit sich regelmäßig dadurch abzuschneiden, daß sie der Terminverkäufe zur Sicherung gegen zukünftige ungünstige Preisfluktuationen sich bedienen, wodurch sogar — wie wir sehen werden — auch für die Zeit zwischen Getreideankauf und Getreideverkauf ein gewisses Baisseinteresse geschaffen werden kann. Der von den Elevatorgesellschaften erstrebte Gewinn beruht vielmehr in erster Linie auf einer besonderen Geschäftspraxis, welche mit dem Gradierungswesen im Zusammenhang steht.

Das Gradierungswesen bringt es, im Gegensatz zum Probehandel, mit sich, daß sich für jeden Qualitätsgrad ein einziger Einheitspreis bildet. Nach den Grundsätzen abstrakter Gerechtigkeit müßte dieser Einheitspreis eines Grades der Durchschnittsqualität der weiten Reihe der Qualitätsabstufungen, welche jeder einzelne Grad stets umfaßt, entsprechen. Da aber im Handel nach Graden niemand im Voraus

weiß, ob er nicht schließlich sich wird zufrieden geben müssen mit einer Ware, welche eben die Minimalgrenze des betreffenden Grades überschreitet, so findet die Preisbildung tatsächlich nicht nach diesem Grundsatz abstrakter Gerechtigkeit statt, sondern tendiert naturgemäß nach der Minimalgrenze jedes Grades. Es bleiben also innerhalb eines jeden Grades die besseren Qualitätsabstufungen im Preise unberücksichtigt und demnach wird der Ware bester Qualität der Einfluß auf die Preisbildung überhaupt genommen. Dieser Ausfall der Qualitätsberücksichtigung im Preise läßt sich dadurch steigern, daß die Minimalgrenze des obersten Grades herabgesetzt und die Spannung innerhalb jedes Grades erweitert wird. Damit ist also ein Anreiz zur Aufstellung eines möglichst milden Gradierungssystems mit möglichst weiten Qualitätsabstufungen gegeben, und ihm läßt sich um so leichter entsprechen, als bei den Farmern der Wunsch stets lebendig ist, ihr Getreide so hoch wie möglich gradiert zu sehen, also auch bei ihnen ein psychologisch begreifliches, jedoch wirtschaftlich ungerechtfertigtes Streben nach einer möglichst milden Handhabung des Gradierungswesens besteht.

Das vom Preise nicht gedeckte Qualitätsplus bildet also für den Getreidekäufer einen Gewinn, der sich freilich nicht ohne weiteres realisieren läßt. Die Elevatorgesellschaften, welche ja — wie im früheren Artikel geschildert wurde — die hauptsächlichsten Getreideaufkäufer sind, realisieren nun diesen Gewinn, indem sie entweder — was mehr Ausnahme bildet — die besseren Qualitätsstufen eines Grades und insbesondere der beiden obersten Grade unter Preisaufschlag auf Probe an Müller weiter verkaufen, oder indem sie — was die Regel ist — durch das Qualitätsplus eines Grades niedriger gradiertes Getreide verbessern, etwa durch Vermischung von red winter Nr. 2 und red winter Nr. 3 das ganze vermischte Quantum zu Nr. 2 erheben oder durch Vermischung einer kleinen Quantität des ersten Grades mit einer größeren Quantität des dritten Grades eine einheitliche Vermischungsmenge des zweiten Grades erzielen. Der Gewinn besteht in der nicht unerheblichen Differenz zwischen den Preisen der verschiedenen Grade.

Das Bestreben ist bei dieser allgemein verbreiteten Geschäftspraxis, welche man im Börsenjargon sehr bezeichnend „doctoring“ oder „mixing business“ nennt, natürlich darauf gerichtet, stets eben die Minimalgrenze jedes Grades zu erreichen, um im Preise ein volles Äquivalent zu finden und den möglichen Qualitätsschnitt, wie ich es nennen möchte, voll auszunutzen. Das hat bei ungewöhnlich guten Ernten, da sie das Angebot geringer Qualitäten schmälern und gleichzeitig zur Paralysierung des außergewöhnlich großen Qualitätsplus

die Nachfrage nach ihnen steigern, zu der merkwürdigen wirtschaftlichen Erscheinung der einseitigen Preissteigerung der niedrigsten Weizengrade geführt. In Minneapolis wurde mir sogar mit Bestimmtheit versichert, daß der durch das Reinigungsverfahren aus dem Getreide gewonnene Schmutz, der stets sorgsam aufbewahrt und bei den Mischungen wieder verwertet wird, zeitweise geradezu einen Marktwert habe.

Diese allgemein verbreitete Geschäftspraxis hat den bereits im ersten Artikel angedeuteten Effekt, daß das gleich gradierte Getreide beim Verlassen der Elevatoren in hohem Maße in sich homogen wird, indem die durch die Natur gegebene ununterbrochene Reihe kleiner Qualitätsabstufungen ersetzt wird durch die wenigen, weit auseinander liegenden, künstlich hervorgebrachten Qualitätstypen, die den Minimalgrenzen der einzelnen Grade entsprechen. Dadurch, daß das gradierte Getreide nur in diesen weit auseinander liegenden, in sich jedoch höchst gleichartigen Gradmischungen auf den Markt gelangt, gewinnen die Elevatorgesellschaften den ihnen durch die Verstaatlichung der Getreideinspektion genommenen Einfluß auf die Gradierung zum großen Teil wieder, da jeder einzelne Getreideinspektor ganz unbewußt das an sich so unbestimmte Gradierungsschema diesen künstlich hervorgerufenen tatsächlichen Qualitätsabstufungen im Laufe der Zeit anpassen wird.

Und diese Geschäftspraxis hat noch die weitere, der soeben hervorgehobenen einigermaßen entgegengesetzte Folge, daß die Verschiedenheiten der einzelnen Gradierungssysteme schärfer hervortreten. Damit hängt eine Eigentümlichkeit Chicagos zusammen. Chicago zeichnet sich nämlich, im Gegensatz zur oben entwickelten natürlichen Tendenz auf Herabdrückung der Minimalgrenzen der einzelnen Grade, durch eine besonders hohe, rigorose Gradierung unter den Getreideplätzen Amerikas aus. Man ist zunächt geneigt, darin eine Folge eines besonders unabhängig verwalteten staatlichen Inspektionswesens zu erblicken; bei genauerem Zusehen gewahrt man aber auch hier den Pferdefuß des wirtschaftlichen Interesses. Durch diese Ausnahmestellung erreicht es nämlich Chicago, daß die Gradmischungen fast aller anderen westlichen Getreideplätze unter den Minimalgrenzen seiner Grade bleiben, so daß beispielsweise Nr. 2 red winter Weizen von Minneapolis ohne Qualitätsaufbesserung nicht mehr den zweiten Grad in Chicago erreicht. So wird also Chicago im amerikanischen Weizenmarkt gewissermaßen künstlich isoliert. Darin erblicke ich einen Haupterklärungsgrund für die Tatsache, daß in Chicago, trotz der außerordentlichen Ausdehnung der Produktion und trotz aller Vervollkommnung des Transportwesens, Cornerungsversuche noch stets an

der Tagesordnung sind und keineswegs immer erfolglos verlaufen.

Diese in ihrer Eigenart und ihren Folgen soeben geschilderte „mixing business“ ist es, welche bei den Elevatorgesellschaften das Hausseinteresse völlig zurückdrängt, indem sie den Geschäftsgewinn auf den bei steigender und fallender Konjunktur meist gleich bleibenden Preisunterschied zwischen den verschiedenen Graden gründet. Neben diesem Qualitätsgewinn sind die Elevatorgesellschaften kaufmännisch in erster Linie basiert auf dem besonderen Gewinn, der beim Getreideaufkauf, den Produzenten gegenüber, durch Herabdrückung des Einkaufspreises unter das Niveau des jeweiligen Marktpreises sich machen läßt und der durch sofortigen Wiederverkauf im Terminmarkte sogleich realisiert wird; in zweiter Linie kommt dann die Einnahme aus den Lagerungskosten und den mit ihnen zusammenhängenden Spesen und erst in letzter Linie ein Spekulationsgewinn beim Getreideverkauf, dem regelmäßig durch die im Anschluß an den Einkauf vorgenommenen Versicherungsverkäufe im Terminmarkte bereits präjudiziert ist. Das Gesagte schließt es natürlich nicht aus, daß die Elevatorbesitzer an großen Spekulationsmanövern sich beteiligen, vielfach selbst sie inszenieren. Das liegt aber außerhalb des eigentlichen Elevatorgeschäfts, obwohl dieses Spekulationen in vorzüglichster Weise dienstbar gemacht werden kann. Betrachten wir den eigentlichen Geschäftsbetrieb der Elevatorgesellschaften, so müssen wir als Ergebnis unserer Erörterung konstatieren, daß auch hier ein überwiegendes Baisseinteresse besteht, das zwar zur Zeit des Ernteeingangs besonders stark hervortritt, aber nicht auf diese Zeit beschränkt ist und keinesfalls durch ein korrespondierendes Hausseinteresse zu anderer Zeit ausgeglichen wird.

Etwas anderes ist die Interessengruppierung bei dem dritten Hauptbestandteil des Getreideeffektivhandels, der Mühlenindustrie. Was den Getreideankauf anlangt, so ist diese natürlich auch auf möglichst billigen Ankauf bedacht und wir haben gesehen, daß sie bei der Organisation des „list price“ beteiligt ist. Im übrigen ist ihr Interesse kein Baisseinteresse. Für sie ist vielmehr im allgemeinen ein hoher Preisstand erwünscht, da sie ihren Fabrikationsgewinn prozentual nach dem von den Getreidepreisen abhängigen Mehlpreisen zu bemessen pflegt, so daß also mit der Höhe des Getreidepreises gleichmäßig der Geschäftsgewinn steigt. Sie hat ferner ein Interesse an einem aufsteigenden Markt insofern, als die allgemeine Annahme berechtigt ist, daß mit steigender Preisbewegung eine aufsteigende Konjunktur für alle auf breiten Absatz rechnende Effektivgeschäfte Hand in Hand geht. Endlich ist sie an sich nach beendigtem Getreideankauf in der Hausse interessiert, da sie auch kauft, um wieder zu

verkaufen. Aber dieses Hausseinteresse läßt sich durch die Mühlenindustrie, die mit der eigentlichen Börse nur in lockerem Zusammenhang steht, sehr schwer betätigen, und es wird auch hier insoweit paralysiert und, wie wir sogleich sehen werden, teilweise in das Gegenteil verwandelt, als Terminverkäufe zur Sicherung des angekauften Vorrats gegen ungünstige Preisveränderungen eingegangen werden. Was den eigentlichen Getreidemarkt anlangt, so muß daher sogar auch von der Mühlenindustrie gesagt werden, daß bei ihr das Baisseinteresse das Hausseinteresse überwiegt und jedenfalls jenes leichter und wirksamer geltend gemacht werden kann als dieses.

36. Die Preisbildungstendenzen im Getreidespekulationsmarkt.

Schwieriger als in den betrachteten drei Hauptzweigen des Effektivhandels läßt sich die Interessengruppierung im Spekulationsmarkte, der beim Getreide mit dem Terminmarkte zusammenfällt, abgrenzen. Wenn von dem Deckungsgeschäfte einstweilen abgesehen wird, so wird das Hausseinteresse von den Käufern (bulls oder longs), das Baisseinteresse von den Verkäufern (bears oder shorts) repräsentiert. Die Stärke dieser beiden sich gegenüberstehenden Parteien, die nicht nur von der Kopfzahl, sondern auch von der Geschäftskenntnis, Geschäftsgewandtheit und Kapitalkraft abhängt, wird etwas näher veranschaulicht, wenn man sich klar macht, aus welchen Kreisen die beiderseitigen Streitkräfte sich rekrutieren, insbesondere in welchem Verhältnis sie zu den berufsmäßigen Börsenleuten einerseits, den Outsiders andererseits stehen.

Was zunächst die Haussepartei anlangt, so spielen zeitweise die Börsenleute in ihr eine große Rolle. Das ist der Fall bei Cornerungsversuchen, wie sie in Amerika nicht selten vorkommen. Ein Corner ist stets dann vorhanden, wenn die verfügbaren Warenvorräte nicht ausreichen zur geforderten Erfüllung ungedeckter Terminverträge. Eine solche Situation, die immer eine lokale Preissteigerung im Gefolge hat, kann durch besondere Ereignisse, wie z. B. eine größere Verkehrsstörung, geschaffen werden und kann auch zufällig durch eine unvorsichtige Ausdehnung der Baissespekulation entstehen, sie kann aber auch künstlich hervorgerufen werden, und das ist es vor allem, was man unter Corner zu verstehen pflegt.

Ein solcher künstlicher Corner ist stets nur in lokaler Beschränkung möglich. Das Hauptbestreben muß also auf lokale Isolierung des Cornerplatzes gerichtet sein. Dieses Bestreben wird in Chicago, wie erwähnt, außerordentlich unterstützt durch die dortige

strengere Getreidegradierung, welche das Minimalniveau jedes Grades so hoch legt, daß die Gradmischungen anderer Getreideplätze regelmäßig hinter den entsprechenden Chicagoer Anforderungen zurückbleiben. Eine Getreidezusendung aus solchen Orten niedriger Gradierung ist daher nur dann wirtschaftlich möglich, wenn an dem Orte des Cornerungsversuchs eine Preissteigerung eingetreten ist, welche außer den Transportkosten entweder die Verwendung eines höheren Grades oder eine Neumischung zuläßt; jedoch auch wenn eine solche Preissteigerung vorliegt, wird häufig eine Getreidezufuhr ausbleiben, da jede Garantie für eine ausreichende Dauer dieser Preissteigerung fehlt und da bei Neumischungen noch die stets vorhandene Unsicherheit über die am fremden Orte gestellten Gradierungsforderungen hemmend wirkt. Diese Ausführungen gelten allerdings in vollem Umfange nur von gradiertem Getreide; sie erleiden Einschränkung mit der im ersten Artikel erwähnten Zunahme der Lagerung unter Wahrung der Identität des Getreides, obwohl dieses Getreide weniger beweglich ist, weil es größere Spesen trägt und zu bestimmten Konsumzwecken designiert ist. Doch mehr als ein Corner ist schon durch dieses nicht gradierte Getreide zu Falle gebracht worden.

Für alle Zusendungen von außerhalb kommt ferner in Betracht, daß man niemals weiß, ob nicht die Elevator- oder Eisenbahngesellschaften mit dem Cornerungsversuch in Verbindung stehen. Beide sind wichtige Mittel zur lokalen Isolierung. Was zunächst die Eisenbahnen anlangt, so können sie um so leichter der lokalen Isolierung dienstbar gemacht werden, als sie bisher, jeder Bestimmung, welche die Ablieferungsfrist für verfrachtete Güter fixiert, erfolgreich sich widersetzt haben. Es ist daher stets möglich, daß die Eisenbahnen — ob sie nun mit dem Corner im Einverständnis stehen oder nicht — ihre Transporte so sehr verzögern, daß der ganze Zweck der Zufuhr vereitelt wird. Was die Elevatoren angeht, so bezeichnet ihr Fassungsraum ungefähr die Aufnahmefähigkeit einer Stadt an kündigungsfähigem Getreide, zumal da die Gradierung so sehr mit dem Elevatorwesen verwoben ist, daß sie regelmäßig ohne Aufnahme in einen Elevator so umständlich und erschwert ist, daß sie kaum in Betracht kommt. Es läßt sich daher jede Stadt dadurch gegen Getreidezufuhren so gut wie abschließen, daß man den verfügbaren Lagerraum der Elevatoren in Anspruch nimmt, sei es durch tatsächliche Einlagerung von Getreide, insbesondere auch Getreide anderer Art, als das, dem der Cornerungsversuch gilt, sei es durch bloße Miete des verfügbaren Lagerraums ohne tatsächliche Ausnutzung desselben. Endlich ist sogar behauptet worden, daß die Gradierungsbehörden, die ja die Entscheidung über die Terminqualität in ihren Händen haben, bisweilen zu einem Corner

in Beziehung gestanden hätten, eine Behauptung, die ich nicht zu kontrollieren vermag.

Mit dieser Isolierung des Cornerplatzes muß die Beseitigung der in ihm vorhandenen verfügbaren Getreidevorräte verbunden werden. Zu diesem Zwecke sucht man diese Vorräte möglichst in feste Hände des Konsums überzuführen. Da die nach Osten vorgedrungenen Vorräte an einer Rückkehr zum Westen so gut wie verhindert sind, weil die Erhöhung ihres Preises um die Kosten des Rücktransports sie auf die Dauer konkurrenzunfähig machen würde, so werden von westlich gelegenen Plätzen die Vorräte möglichst unbemerkt nach Osten abgeschoben, wohl gar auf Konsignation nach England exportiert. Es ist auch vorgekommen, daß Partien nicht unbeträchtlich unter dem Marktpreis abgegeben sind, wenn Garantien für dauerndes Fortbleiben vom Markte geboten wurden. Hat eine solche Abschiebung und Überführung in den Konsum stattgefunden, so tritt für die weitere Dauer des Corners geradezu ein Stillstand im Effektivgeschäfte ein, weil ja die künstliche Isolierung die weitere Versorgung des betreffenden Platzes mit Getreide verhindert. Das gilt vor allem vom Exportgeschäft in den Hafenplätzen an der Atlantischen Küste, insbesondere in New York. So wird z. B. berichtet, daß beim sogenannten Keene Corner in New York in den ersten Wochen des Jahres 1880 mehr als 500 Schiffe im Hafen vergeblich auf Fracht gewartet hätten, obwohl sie schließlich bereit gewesen wären, Getreide in Ballast zu nehmen und obwohl gleichzeitig auf den Hauptbahnen eine „Getreideblokade", d. h. eine Überfüllug der Zufuhrgeleise mit getreidebeladenen Waggons vorhanden gewesen wäre.

Hand in Hand mit diesen Bestrebungen der Isolierung des Cornerplatzes und der Beseitigung seiner Vorräte geht endlich beim Corner der Ankauf von Getreide zu einem bestimmten Termin. Früher wurde dieser Getreideankauf meist von Syndikaten betrieben; heutzutage, wo die Konzentrationsbewegung weiter vorgeschritten ist, pflegt ein Cornerungsversuch häufiger von einzelnen, insbesondere Elevatorbesitzern, unternommen zu werden. Bei dem Ankauf ist es ja von größter Wichtigkeit, daß er möglichst unauffällig vorgenommen, möglichst geheim gehalten wird. Das ist natürlich um so leichter, je weniger Leute in den Spekulationsplan eingeweiht sind. Wo daher heute Syndikate noch vorkommen, pflegt es häufig in der Form des „blind pool" zu sein, d. h. unter unbegrenzter Bevollmächtigung eines einzelnen zur selbständigen, unkontrollierten Vornahme aller ihm gut dünkenden Manipulationen.

Sind alle diese für einen erfolgreichen Corner nötigen Voraussetzungen geschaffen worden, so ist es auf Grund des Mißverhältnisses

zwischen verlangter und verfügbarer Ware möglich, zur Zeit der nötigen Erfüllung der Verkaufskontrakte durch andauerndes Überbieten eine erhebliche Preissteigerung herbeizuführen, so daß die zwangsweisen Differenzregulierungen einen hohen Spekulationsgewinn für die Cornerer abwerfen.

Natürlich ist es nicht leicht, alle diese erwähnten Manipulationen erfolgreich durchzuführen. Es gehört dazu eine ungewöhnliche geschäftliche Gewandtheit, sowie eine große Kapitalkraft oder hoher Kredit. Die meisten Cornerungsversuche sind deshalb mißlungen. Jedoch die oft wiederholte Behauptung, daß in einem Welthandelsartikel, wie Getreide, ein erfolgreicher Corner unmöglich sei, ist unzutreffend. Als Beispiel und vielleicht hervorstechendstes Beispiel eines erfolgreichen amerikanischen Weizencorners mag der sog. Hutchinson Corner in Chicago vom September 1888 — insbesondere auf Grund der gleichzeitigen Berichte der in Börsensachen regelmäßig gut unterrichteten größten Chicagoer Tageszeitung, der „Tribune“ — kurz betrachtet werden.

Dieser Corner wuchs aus einer Situation hervor, die wesentlich durch den Regierungsbericht vom Juli 1888 geschaffen war. Jener Bericht hatte durch seine hinter den Erwartungen erheblich zurückbleibende Schätzung der bevorstehenden Ernte die Baissepartie sehr gestärkt und zwar rekrutierte sich ihr Zuwachs in erster Linie aus Europa, wo man Regierungsberichten im allgemeinen größeres Vertrauen entgegenbringt als in Amerika. Unter diesem die Blankoverkäufe fördernden Einfluß ging der Weizenpreis bis zu 70 Cents herunter. Bei diesem Preisstande begann Hutchinson seine Aufkäufe und zwar auf September. Sie nahmen bald solchen Umfang an, daß unter ihrem Einfluß der Preis Ende August bis auf $94^3/_8$ Cents stieg. Hutchinson schränkte daher seine Aufkäufe ein und ging selbst zu Verkäufen über, um ein geeigneteres, tieferes Preisniveau wieder herzustellen. Das gelang ihm auch; der Preis sank und Hutchinson hatte, nach eigener Aussage, mehr als 10 Millionen Bushels Septemberweizen im Terminmarkt aufgekauft, als der Preis am 20. September auf $91^5/_8$ Cent wieder anlangte. Neben Hutchinson standen natürlich noch einige kleinere Spekulanten auf seiten der Haussepartie. Die gegenüberstehende Baissepartei soll sich zu etwa 5000000 Bushels aus Ausländern, zu etwa 6000000 Bushels aus New Yorkern und nur zu etwa 3000000 Bushels aus Chicagoern zusammengesetzt haben. Hutchinson hat nach eigner Angabe von seinen rund 10000000 Bushels nur 3050000 geliefert erhalten; damit war der verfügbare Vorrat erschöpft. Alle seine übrigen Gegenkontrahenten mußten sich Differenzregulierung zu Preisen, die er im wesentlichen diktierte, ge-

fallen lassen. Der Chicagoer Börsenpreis, der diesen Regulierungen zugrunde lag, stieg denn auch in den letzten Septembertagen ruckweise, wie die folgende Zusammenstellung der Tagesnotierungen aus der „Tribune“ beweist:

20.	September	0,91 5/8	Dollar
25.	„	1,00	„
26.	„	1,04	„
27.	„	1,25	„
28.	„	1,50	„
29.	„	2,00	„

Dieser letzte ganz exzeptionelle Preis ist dadurch zustande gekommen, daß Hutchinson selbst 9 Waggonladungen, die er jedenfalls durch einen seiner Leute auf den Markt hatte schaffen lassen, zu ihm erstand; im übrigen ist nicht zu ihm gehandelt worden. Am 30. September hatte Hutchinson alles bis auf 500000 Bushels reguliert. An diesem Tage trat bereits ein starker Preisfall ein, da es sich anscheinend nicht lohnte, für das verbleibende Quantum den Preis so hoch zu halten. Das meiste war zu den hohen Preisen der letzten drei Tage reguliert worden, da die Baissepartei anfangs den Vorschlag Hutchinsons, zum Preise von 1,10 Dollar abzurechnen, in der Hoffnung auf einen schließlichen Fehlschlag des Corners zurückgewiesen hatte. Hutchinson soll in diesem einen „great deal“ einen Gewinn von mehreren Millionen Dollar gemacht haben. Es ist aber interessant, daß auch ihm das Glück nicht treu blieb; erneute Cornerungsversuche schlugen fehl und bereits am 28. April 1891 entzog sich Hutchinson, aller Mittel beraubt, durch die Flucht seinen Gläubigern. Wer zur Zeit der Weltausstellung das Board of Trade in Chicago besucht hat, wird sich vielleicht noch der kläglichen Ruine des einst allgemein gefürchteten „old Hutch“ erinnern, der jetzt nach einem dürftigen Arrangement mit seinen Gläubigern als kleiner Jobber sein kümmerliches Dasein fristete.

Aus dieser ganzen — allgemeinen wie speziellen — Darstellung geht hervor, daß Cornerungsversuche für den Landwirt fast nie von Bedeutung und Nutzen sind. Ein glücklicher Corner setzt eben eine Isolierung nach außen voraus, ein unglücklicher beschränkt die Preissteigerung auf ganz kurze und völlig unberechenbare Fristen. Sogar in beiden Fällen ruft ein Corner regelmäßig so schnell vorübergehende und von jähem Sturz gefolgte Preissteigerungen hervor, daß der Landwirt nur unter größtem Risiko Vorräte auf den Markt schaffen könnte. Außerdem beschränkt sich die Preissteigerung regelmäßig auf eine engumgrenzte Getreidequalität, deren Beurteilung für den Farmer sehr schwierig ist und deren definitive Feststellung durch Behörden geschieht, mit denen der Farmer in keine persönliche Berührung kommt,

wohl aber, wie erwähnt, der Corner angeblich bisweilen in Beziehung steht. Auch was oben bei Besprechung der Isolierungsmaßnahmen von den Elevator- und Eisenbahngesellschaften gesagt ist, wäre hier zu wiederholen. Endlich kommt noch hinzu, daß Cornerungsversuche begreiflicherweise vielfach zu Zeiten unternommen werden, in denen die Erntevorräte weit überwiegend die Hände der in Betracht kommenden Farmer verlassen haben. Jedenfalls darf aus dem Gesagten der Schluß gezogen werden, daß diese preiserhöhenden Cornerungsversuche für den Landwirt keine Kompensation für etwaige ihn schädigende Preisdepressionen bilden.

Wenn man von diesen mehr ausnahmsweisen Cornerungsversuchen absieht, so rekrutiert sich die Haussepartei an den amerikanischen Getreidebörsen nur zum geringsten Teil aus berufsmäßigen Börsenhändlern. Es ist vielmehr eine dort von jedem Börsenmanne bestätigte Tatsache, daß beim regelmäßigen Verlauf der Dinge die Haussepartei fast immer mit der weniger konsolidierten, kapitalärmeren und weniger wagmutigen Partei zusammenfällt. Das hat seinen psychologischen Grund: den nicht gewerbsmäßigen, nur gelegentlichen, wenig gebildeten Spekulanten kommt es nicht in den Sinn und bleibt es unklar, wie man etwas verkaufen kann, das man nicht besitzt, und wie man auf Grund eines solchen Verkaufs einen Gewinn machen kann; das leuchtet ihnen hingegen ein, etwas zu kaufen, um es später wieder mit Profit zu verkaufen. Hinzu kommt, daß der Landwirt, welcher sich in Amerika in ausgedehntem Maße an der Spekulation beteiligt, ein natürlicher Optimist in bezug auf die Preisbildung ist, und, wenn er spekuliert, regelmäßig in den Reihen der Haussepartei zu finden ist, schon weil er meint, damit den guten Absatz seiner eigenen Erzeugnisse zu fördern. Es muß ferner bedacht werden, daß in Amerika die Spielsucht so weit verbreitet ist, daß sie nicht durch die Beredsamkeit reisender Agenten erst geweckt zu werden braucht, und daß die Selbständigkeit im Entschließen und Handeln so groß und allgemein ist, daß alle Schlepperdienste unnötig werden. Die bei uns so verbreitete unerfreuliche Spezies zu Spekulationen anreizender Wanderagenten kommt daher in Amerika, dessen Riesenentfernungen und undichte Bevölkerung ihr ungünstig sind, fast gar nicht vor. Man beschränkt sich vielmehr darauf, Bureaus, in denen Spekulationsordres in der einen oder anderen Weise in Empfang genommen werden, aufzuschlagen, und wer spekulieren will, findet zu ihnen selbständig seinen Weg. Das hat es aber zur Folge, daß während durch Agenten provozierte Spekulationen regelmäßig nur die Ansichten der börsenkundigen Agenten zum Ausdruck bringen, in Amerika die urwüchsigen

und naiven Ansichten der breiten Masse über Preisbildung und Spekulation unverfälscht zur Geltung kommen. Hier herrscht daher in den weitesten Kreisen der Outsiders die Haussespekulation vor, die nur durch andauernde Mißerfolge eingedämmt wird.

Wenn aber unter den Outsiders die Haussepartei das Übergewicht hat, so muß notwendig im Kreise der Börsenhändler ein entsprechendes Baisseinteresse von mehr oder minder gleichem Übergewicht vorhanden sein. Die Haussepartei ist demnach — von Cornerungsversuchen abgesehen — größtenteils in Kapitalkräften gebunden, aus Unerfahrenheit im Börsengeschäft auch in ihrer Unternehmungslust gehemmt, zersplittert und ohne Zusammenhalt. Sie kann ferner in höherem Grade als ihre Gegner ihr Interesse auf der Börse selbst nicht wahrnehmen, sondern ist auf Vermittler angewiesen, die auch bei bestem Willen niemals so tatkräftig vorgehen werden, wie wenn sie von eigenem Interesse getrieben würden. Sie hat daher geringere Initiative und geringere Widerstandskraft und sie leidet ferner unter dem taktischen Nachteil, daß wegen ihrer Zersplitterung und Kapitalschwäche ihre Operationen in kleinen Posten sich über die ganze Linie zu verteilen pflegen, während die Baisseoperationen mit möglichst konzentrierter Gewalt sich geltend machen. Dabei ist auch der Umstand nicht zu übersehen, daß auf einen Preisdruck berechnete Verkaufsordres mit keinen oder doch sehr weiten Limiten versehen zu sein pflegen, während die Kaufordres meist eng limitiert sind; jene können daher mit größerer Wucht sich geltend machen, diese dagegen nötigen den Kommissionär vielfach zu einem ruhigen Abwarten.

Schon hieraus könnte man folgern, daß von einem Gleichgewicht der Kräfte beider feindlichen Parteien in Amerika nicht die Rede sein kann. Diese Folgerung wird bestärkt, wenn wir jetzt flüchtig uns zu vergegenwärtigen suchen, aus welchen Gruppen die Terminverkäufer sich zusammensetzen und welche Preisbildungstendenzen bei ihnen obwalten, sowie im Anschluß daran, welcher Art sich die Interessengruppierung im Stadium der Deckung der Spekulationskontrakte umgestaltet.

Sehen wir zunächst noch von den Deckungsgeschäften ab, so lassen sich die Terminverkäufe in die zwei Gruppen der Terminverkäufe von Getreidebesitzern und der Terminverkäufe von Nichtbesitzern der verkauften Ware zerlegen.

Die erste Gruppe ist fast nur „hedging business“, d. h. Terminverkäufe, welche die Warenbesitzer zur Sicherung gegen zukünftige Preisfluktuationen eingehen; sie beabsichtigen nicht effektive Erfüllung und führen auch nur ausnahmsweise zu einer solchen, insbesondere dann, wenn spezielle Preisfluktuationen die Preisdifferenzen zwischen ver-

schiedenen Graden ausgleichen. Diese hedging business wird fast ausnahmslos von jedem Müller und Elevatorman in Amerika befolgt, so daß die ganze Ernte in jeder Saison ebenso schnell wie sie eingeht, auch auf dem Terminmarkt erscheint. Den einheimischen Effektivhändlern schließt sich aber auch das Ausland zum großen Teil an, das, insbesondere England, immer mehr die Gewohnheit angenommen haben soll, gegen eingehende Vorräte amerikanischen, indischen, australischen, russischen Weizens sich auf den amerikanischen Terminmärkten, vor allem in Chicago und New York, zu versichern.

Haben nun alle diese Effektivhändler mit ihren Terminverkäufen, welche z. B. um die Jahreswende 1891/92 bis zu 500 Mill. Bushels angewachsen sein sollen, ein Interesse an künftigen Preisfluktuationen? Im allgemeinen wird — so viel ich sehe — diese Frage verneint; allenfalls ist man mehr geneigt, ein Hausse- als ein Baisseinteresse anzunehmen. In Amerika ist der „hedger" regelmäßig Baisseinteressent. Das Marginsystem macht ihn schon dadurch dazu, daß jede Preissteigerung im Terminmarkt den hedger der Gefahr der Nachschußforderungen aussetzt. Außerdem kommt für die Fälle, wo das „hedging" sich nicht auf Getreide von Lieferungsqualität bezieht, ein weiteres Moment hinzu. Während nämlich für die vier oberen der fünf Weizengrade in ausgedehntem Maße vom „hedging" Gebrauch gemacht wird, sind im Terminmarkt nur zwei Grade lieferbar und nur ein Grad ist reguläres Lieferungsgetreide. Es kommt nun begreiflicherweise bisweilen vor, daß die verschiedenen Grade nicht ganz den gleichen Preisfluktuationen unterliegen. Bleiben sie auf der ganzen Linie gleich, so ist das irrelevant für den hedger; er macht nur den gesicherten mäßigen Geschäftsgewinn. Dem kann sich noch ein Spekulationsgewinn anreihen, wenn das Effektivgetreide ohne das Termingetreide steigt oder der Terminpreis allein ohne den Effektivpreis sinkt. Steigt dagegen der Terminmarkt ohne entsprechende Steigerung des Preises des besessenen Getreides, so trifft ihn ein Verlust, und daß dieser Verlust sehr erheblich sein kann, das haben vor wenigen Jahren die Müller und Elevatorleute im amerikanischen Nordwesten gespürt. Das Interesse dieser Leute wird also durch die Tatsache bestimmt, daß eine herabgehende Konjunktur im Terminmarkt ihnen niemals zum Schaden, wohl aber zum eventuellen Vorteil gereichen kann, eine aufsteigende Konjunktur hingegen niemals zum Vorteil, wohl aber zum entschiedenen Nachteil. Sie haben demnach ein natürliches Baisseinteresse und sind sich dessen bewußt, wie sie offen sagen: „we have got to fight the bulls".

Die zweite und weit überwiegende Gruppe der Verkäufer sind die spekulierenden, Getreide nicht besitzenden Terminverkäufer, die

„short sellers“ oder kurz „shorts“, wie der Amerikaner sagt. Daß diese spekulativen Terminverkäufer, die ja äußerlich von denen der Effektivhändler nicht zu unterscheiden sind, das Angebot außerordentlich vergrößern, kann wohl nicht bestritten werden. Auch der Satz wird noch allgemein zugegeben, daß, je stärker das Angebot, um so stärker auch die mit jedem Angebot verknüpfte preisdrückende Macht. Es fragt sich nur, ob die Tatsache, daß das Warenangebot durch dieses unbegrenzte „fiktive Angebot“ um das Vielfache vermehrt wird, nicht vollständig dadurch ausgeglichen wird, daß dem „fiktiven Angebot“ auch künstlich eine „fiktive Nachfrage“ in gleicher Stärke gegenübergestellt wird. Eine befriedigende Antwort dieser Frage läßt sich nur auf breitester statistischer Grundlage geben. Hier sollen nur zwei Gesichtspunkte hervorgehoben werden.

Daß das „fiktive Angebot“ und die „fiktive Nachfrage“ sich in Stärke gleich seien, wird darauf basiert, daß einmal im Augenblick des Vertragsschlusses jedem Käufer ein Verkäufer und jedem Verkäufer ein Käufer gegenüberstehe und daß zweitens jedes Spekulationsgeschäft ein Realisationsgeschäft im entgegengesetzten Sinne involviere. Daß der erste Grund die Möglichkeit einer zeitweisen spekulativen Preisbeeinflussung ausschließe, findet wohl kaum in Theorie und Praxis noch Fürsprecher. Es kommt eben nicht nur auf ein numerisches, sondern auch auf ein qualitatives Gleichgewicht beider Parteien an. Das letztere kann aber durch Blankoverkäufe erheblich beeinflußt werden. Nehmen wir beispielshalber an, daß in den Vereinigten Staaten im heutigen Markt sagen wir 1000 Personen sich befinden, welche aus verschiedenen Gründen den Terminankauf von je 10000 Bushels Weizen zum Preise von einem Dollar per Bushel für eine gute zeitweilige Kapitalanlage halten und daß am selben Tage 10 Mill. Bushels Weizen auf den Markt kommen. Dann würde, ohne Blankoangebot, dieser ganze auf den Markt kommende Vorrat zum Mindestpreise von einem Dollar Absatz finden können. Wird aber außerdem durch die Spekulanten ein Blankoverkaufsangebot von beispielsweise 3 Mill. Bushels geschaffen, so absorbiert das 30% der angenommenen Kaufkraft zum Preise von einem Dollar; dafür muß Ersatz geschaffen werden, wenn das ganze Angebot noch untergebracht werden soll; das ist regelmäßig nur möglich durch eine weitere Käufer anlockende Preisermäßigung; bei einem Herabgehen auf 95 Cents findet sich vielleicht die für die restierenden 3 Mill. Bushels noch nötige Aufnahmebereitschaft. Vollzieht sich der ganze Prozeß auch niemals in so reinlichen arithmetischen Formeln, so leuchtet doch ein, daß trotz numerischer Gleichheit beider Parteien ein Preisdruck eintreten kann.

Innerhalb der längeren Schwebezeit der Terminkontrakte soll das

Gleichgewicht beider Parteien aber dadurch wieder hergestellt werden, daß jene Blankoverkäufe Deckungskäufe nötig machen; der durch spekulative Einflüsse etwa erfolgte Preisdruck stelle damit selbst für die Zukunft eine sichere Korrektur des Marktes in Aussicht. Wenn eine solche Korrektur wirklich erfolgt, so ist sie zunächst nur für den Konsumenten von Bedeutung; für den Produzenten fragt sich, wie und wann dieser Ausgleich vor sich geht, über welchen Zeitraum sich der Preisdruck hinzieht und wann die Preissteigerung eintritt.

Eine Reihe wirtschaftlicher Ursachen hat, wie dargelegt wurde, in Amerika dazu geführt, daß der Farmer den weitaus größten Teil seiner erzielten Erzeugnisse unmittelbar nach der Ernte verkauft. Die ganzen Ernteeingänge bringt die hedging business, wie gezeigt, alsbald auf den Terminmarkt; sie werden fast alle per Mai nächsten Jahres verkauft; auf den Mai lautet auch die große Mehrzahl der gleichzeitigen spekulativen Verkäufe. Soweit nun das Gleichgewicht der Baisse- und Haussepartei durch die Deckungskäufe der ersten hergestellt werden soll, so ist leicht ersichtlich, daß dieser preisstärkende Einfluß dem Produzenten fast gar nicht zugute kommt, da ja allerdings eine ganze Reihe Deckungsgeschäfte auch vor Neujahr schon gemacht zu werden pflegen, die meisten aber regelmäßig nach diesem Zeitpunkt und die den Preis besonders beeinflussenden in den Monaten April und Mai; dann ist der Produzent nicht mehr imstande, nennenswert an einer solchen Steigerung zu profitieren.

Verhält sich das so, so vermag in Amerika auch bei bestehendem Gleichgewicht der Hausse- und Baissepartei ein Nachteil für den Produzenten einzutreten. Aber auch ein solches Gleichgewicht besteht nicht, wenn mir in den voraufgehenden Ausführungen der Nachweis gelungen ist, daß — ohne Rücksicht auf die Deckungsgeschäfte — die Baissepartei in Amerika, von Cornerungsversuchen abgesehen, ein Übergewicht über die Haussepartei hat. Denn das Korrektiv der Deckungsgeschäfte und hier also insbesondere der Deckungskäufe versagt unter dem Einfluß des Marginsystems. Es ist geschildert worden, wie die Marginspekulation danach trachtet, die überwiegend in der Hausse engagierten Outsiders „aus ihren Engagements zu drängen“ und wie sie, wenn ihr dies gelingt, die Haussespekulanten meist zwingt oder doch veranlaßt, gerade in dem für sie ungünstigsten Augenblick ihre Spekulation aufzugeben, so daß womöglich ihre erzwungenen Verkaufsangebote den Preisdruck noch besonders wirksam verstärken. Wie so die „holdings“ der Haussepartei, solange sie gehalten werden, einen Ansporn zu einem künstlichen Preisdruck bilden, um die Grenze des Limits, der Geduld oder der Barmittel der Haussespekulanten zu erreichen, so bieten sie, wenn sie aufgegeben werden, den Baissespeku-

lanten die erwünschte Möglichkeit, bei einem durch die Haussepartei selbst noch verstärkten ungewöhnlichen Preisdruck auf Kosten der Haussepartei sich in günstigster Weise zu decken. Dadurch fällt der „korrigierende" Einfluß der Deckungsgeschäfte fort; damit wird das Gleichgewicht zwischen Käufer und Verkäufer, das nach der Theorie trotz aller momentanen Störungen im Verlaufe der Schwebezeit des Kontrakts sich stets wieder einstellen soll, dauernd gestört. Hierin beruht eines der Geheimnisse, aus denen sich die Erfolge der ins Ungeheure gehenden Spekulationen der neueren Chicagoer Baissepartei erklären.

Nun ist es, wie gesagt, zwar selbstverständlich, daß wie die Marginspekulation ebensowohl ihre Spitze gegen Baisse-, wie gegen Haussespekulanten zu richten vermag, so auch diese ihre Wirkung formell und technisch sich ebensowohl jenen, wie diesen gegenüber geltend machen kann. Praktisch wird aber das Endresultat stets das sein, daß durch diese Marginspekulation eine einmal bestehende Ungleichheit in den Marktverhältnissen beider Parteien auf die ganze Dauer der Spekulation verlängert wird. Wenn es daher, um es zu wiederholen, richtig ist, daß die Spekulationskäufer überwiegend Outsiders sind, die Spekulationsverkäufer überwiegend Börsenleute und daß im Zusammenhange damit die Haussepartei von Anbeginn an schwächer den Kampfplatz betritt als ihre Gegnerin, so hat jene im Spekulationsmarkt — von Cornerungsversuchen stets abgesehen — überhaupt eine stark überlegene Position. Damit gewinnt die bisher ausnahmslos mit den unzureichendsten Gründen aufgestellte und viel wiederholte Behauptung, daß das bloße Vorkommen von Blankoverkäufen, die bloße Existenz der „shorts" einen dauernden Preisdruck bewirken, für Amerika eine gewisse Berechtigung.

37. Die Nebenbörsen.

Das bisher entrollte Bild vom amerikanischen Getreidebörsenwesen und dem amerikanischen Getreidetermingeschäft insbesondere ist ein unvollständiges. Bisher sind nur die Hauptbörsen in den Kreis der Betrachtung gezogen worden. Da aber die amerikanischen Börsen nicht staatliche Institutionen irgendwelcher Art sind, noch vom Staate beaufsichtigt werden, da sie vielmehr uninkorporiert jedem beliebigen Vereine, inkorporiert jeder mit Charter versehenen Erwerbsgesellschaft rechtlich gleich stehen, so ist es begreiflich, daß sich in Amerika die freie Konkurrenz auch auf dem Boden der Börsengründungen betätigt hat. Mehrfache Anlässe dazu waren vorhanden. Die stärksten Anlässe waren finanzieller Art; sie bestanden darin, daß die hohen Eintritts-

gelder und in erster Linie die Höhe des Schlusses dem weniger Bemittelten den Zutritt zur Börse und die Teilnahme am Terminhandel erschwerten; hinzu kommt, daß die wenigen Börsenplätze von einem großen Teile des spekulationslustigen Publikums notwendig stets weit entfernt liegen und daher schwer zu erreichen sind. Es mußte also lohnend erscheinen, diesen Besitzern kleinerer Geldbeutel — zumal da die Spekulationslust in Amerika gar oft dem Geldbeutel umgekehrt proportional ist — ein Feld zur freien Betätigung ihres Spieltriebs zu schaffen.

Auch in den Kreisen der berufsmäßigen Spekulanten fehlt es nicht ganz an einem Anreize zu Nebenbörsengründungen. Schon die bloße Existenz zweier Konkurrenzbörsen hat für den berufsmäßigen Spekulanten insbesondere niederen Genres etwas Verlockendes, da ein größeres Aktionsgebiet gewonnen, eine Art lokaler Arbitragegeschäfte ermöglicht wird, die eine Institution gegen die andere ausgespielt werden kann. Ferner strebt ein urwüchsiger und durch viele Übung gekräftigter Spieltrieb nach jederzeitiger Betätigung auch außerhalb der notwendig ziemlich eng bemessenen Börsenzeit, und vor allen Dingen beherrscht jeden Spekulanten bei größeren in der Schwebe stehenden Spekulationsmanövern, zumal kurz vor der Entscheidung, der Wunsch, in der Zwischenzeit zwischen Börsenschluß und Börsenanfang Handlungen zur Förderung eines günstigen Ausgangs der eingegangenen Spekulationen vornehmen zu können. Dazu gesellte sich noch ein besonderes Moment, welches das wichtigste werden sollte.

Die Börsenverwaltungen haben nämlich von jeher — aus Gründen, die mir nicht ganz verständlich geworden sind — dem Abschluß von Prämiengeschäften Schwierigkeiten in den Weg gelegt. Sie wurden in verschiedenen Börsenstatuten als Spielverträge bezeichnet und verboten. Vielleicht war man von Anfang an der Ansicht, durch dieses stolze Beispiel scharfer Selbstkritik die Aufmerksamkeit vom gewöhnlichen Termingeschäfte ablenken und sich Ruhe vor weiteren Angriffen sichern zu können. Solche Verbote scheinen allerdings anfangs nur auf dem Papier gestanden zu haben; ihre Handhabung war eine so laxe, daß, wo Termingeschäfte abgeschlossen wurden, auch Prämiengeschäfte vorkamen. Das wurde anders, als die börsenfeindliche agrarische Strömung, die unter dem Namen „Anti-option"-Bewegung bekannt ist, anschwoll. Wie der Name schon sagt, hatte diese Bewegung, die sich sachlich ebenso gegen die Elevatorgesellschaften, wie gegen die Börsen wandte, sich formell zum Hauptangriffsgegenstand die „option" erkoren. Bot dieser auf etwas Willkürliches, Spielartiges deutende Ausdruck ein Schlagwort, das in der Agitation die gute Basis für weitere Deduktionen abgeben konnte, so deckte er zugleich manche

Unklarheit, welche darin allerdings einige Entschuldigung findet, daß „option“ damals, wie es scheint, gleichmäßig das eigentliche, beide Parteien bindende Termingeschäft und das einseitig verpflichtende Prämiengeschäft bezeichnete; noch heute hat sich der Sprachgebrauch im Geschäftsleben nicht ganz geklärt. Um nun der anschwellenden Bewegung die Spitze abzubrechen, wurde von den Börsen zweierlei dekretiert; einmal: „options“ bezeichnen hinfort ausschließlich Prämiengeschäfte, und Termingeschäfte heißen hinfort ausschließlich „futures“; und zweitens: alle „options“ werden verboten. Wer hinfort im Börsenraum und zur Börsenzeit in „options“ Geschäfte machte, der wurde von der Börse diszipliniert und keine Verträge solcher Art fanden vor den Arbitrationskomitees der Börse mehr Anerkennung. Die Prämiengeschäfte wurden also aus dem vornehmen Börsensaal hinausgeworfen auf die Straße, die Gasse „the curb“. Da aber der Börsendisziplin außerhalb der eigentlichen Börsenzeit und außerhalb des eigentlichen Börsenraumes ein Ziel gesetzt ist, so stand nichts im Wege, daß sich hier „in der Gasse“ eine „curb exchange“ möglichst formlos konstituierte. Sie konnte allerdings nur auf das persönliche Vertrauen aller Beteiligten basiert werden, da es nicht möglich ist, eine Zwangsgewalt zur Durchführung dieser Transaktionen zu konsultieren; sie beschränkt sich daher auch ausschließlich auf Mitglieder der offiziellen Börse.

Diese „curb exchange“ ist nun nicht ganz so primitiv, wie ihr Name vermeinen läßt. Statt auf der Gasse hat sie sich in Chicago, wo sie wohl allein eine nennenswerte Rolle spielt, im Börsengebäude, zwar außerhalb der offiziellen Börsenräume, auf welche die Börsendisziplin sich erstreckt, doch in einem Börsenkorridor, der sich im Laufe der Entwicklung etwas saalartig herausgebildet hat, einquartiert und tagt dort im Anschluß an die offizielle Börsenzeit, die um $1^1/_4$ Uhr endet, bis 3 oder 4 Uhr nachmittags. Hier wird ausschließlich in „privileges“ oder „puts and calls“, jetzt auch „options“ genannt, gehandelt. So werden eben die amerikanischen Prämiengeschäfte bezeichnet. Sie haben also die bekannte Eigenart, daß sie nur die eine Partei vertragsmäßig gegen Gewährung einer festen Prämie binden und zwar den sog. Verkäufer eines Privilegs — eines „put“ = Lieferungsrechtes oder eines „call“ = Forderungsrechtes — daß sie aber den Käufern des Privilegs nur ein Recht ohne entsprechende Verpflichtung gewähren; das Lieferungs- und Forderungsrecht ist zugleich an jedesmal bestimmt fixierte Preise geknüpft, die regelmäßig etwa $^1/_2$ Cent per Bushel zuungunsten des Privilegkäufers von dem letzten maßgebenden regulären Börsenkurse abweichen. Diese hier üblichen Prämiengeschäfte zeichnen sich vor den unserigen regelmäßig

dadurch aus, daß sie sehr kurz befristet sind, meist schon am folgenden Tage fällig werden.

Hier „on the curb" wurden nun die „puts and calls" aus bloßen Spekulationsgeschäften zum Mittel zur Beeinflussung der Börse des folgenden Tages. Das geschah in solchem Maße, daß die Direktoren der Chicagoer Börse es selbst zugeben, daß die Börse vielfach unter dem Einfluß des „curb-trading" des voraufgehenden Tages stehe; sie lassen auch keine Gelegenheit vorübergehen, ihre Mißbilligung dieser Einrichtung auszusprechen; im Schatten dieser Ungnade floriert sie jedoch auf das üppigste. Diesen Einfluß auf die zukünftige Börsenpreisbildung hat das „curb trading" einmal aus dem rein äußerlichen Umstande gewonnen, daß es sich zwischen Börsenschluß und Börsenanfang schiebt, hauptsächlich aber auf Grund der Eigenart der Prämiengeschäfte, die es in besonderer Weise ermöglicht, für den nächsten Tag die Baisse- und Hausseinteressen festzulegen. Das beruht auf folgendem.

Der Verkäufer eines Privilegs hat — von ungewöhnlichen Ausnahmefällen abgesehen — stets den Wunsch, daß der Käufer desselben von dem ihm eingeräumten Lieferungs- oder Forderungsrechte keinen Gebrauch macht; er ist regelmäßig mit dem Gewinn des als Prämie bei uns bezeichneten Kaufpreises des Privilegs, der für einen Schluß von 5000 Bushels zwischen 25 Dollar und 100 Dollar zu schwanken scheint, zufrieden. Der Verkäufer eines Privilegs hat also ein Interesse daran, den im Vertrage festgesetzten und nach dem bestehenden Börsenkurse bemessenen Preis aufrecht zu erhalten. Darauf beschränkt sich aber auch sein Interesse an der Preisbildung. Der Verkäufer eines „put", also eines Lieferungsrechtes für den folgenden Tag, ist daher nur begrenzter Hausseinteressent, indem es für ihn gleichgültig ist, ob der Preis sich über den im Prämienvertrage fixierten Preis erhebt, wenn er nur nicht unter ihn herabsinkt. Ebenso ist umgekehrt der Verkäufer eines „call", also eines Forderungsrechtes, ein begrenzter Baisseinteressent. Beide bilden also gewissermassen nur Barrièren gegen Ablenkungen des Preises vom gegenwärtigen Preisstande in der einen oder anderen Richtung.

Lebhafter ist das Interesse an der Preisgestaltung, das durch den Kauf eines Privilegs begründet wird. So wird der Käufer eines „put" an einem Sinken der Preise interessiert, denn da der Lieferungspreis $^1/_2$ Cent unter dem zur Zeit des Vertragsabschlusses maßgebenden Börsenpreis fixiert zu sein pflegt, so verliert er die Möglichkeit nutzbringender Geltendmachung seines Rechtes und zugleich die gezahlte Prämie, wenn die Preise am nächsten Tage steigen oder auch nur stabil bleiben, während er einen Gewinn von $^1/_2$ Cent pro Bushel abzüg-

lich des Kaufpreises des „put“ erzielt, wenn die Preise um 1 Cent pro Bushel sinken, und dieser Gewinn natürlich mit der Höhe des Preissturzes wächst. Ein entsprechendes entgegengesetztes Interesse an der Preisgestaltung wird durch den Kauf eines „call“ begründet.

Es leuchtet ein, daß ein gewiegter Börsenmann, der am kommenden Tage große Interessen auf dem Spiele stehen hat oder umfangreiche Spekulationsmanöver beabsichtigt, durch eine geschickte und möglichst verschleierte Manipulation mit diesen das Interesse an der Preisbildung ungleich verteilenden Privileggeschäften im voraus Hilfstruppen sich zu werben oder bedenkliche Gegner matt zu setzen vermag; er kann das so lange mit Vorteil tun, als der eventuell in der „curb exchange“ drohende Verlust hinter dem auf dem Board of Trade erhofften Gewinn zurücksteht. Gelingt es z. B. unter Verstärkung durch die Gegenkontrahenten von der „curb“, einen beabsichtigten Preisdruck zu erzielen, so bilden die infolge der veräußerten „puts“ stattfindenden Lieferungen zugleich eine Deckung für die Baisseoperationen; gelingt dagegen diese Spekulation auf der Hauptbörse nicht, so mindern die in der „curb“ verdienten Prämien den Verlust. Da es in den letzten Jahren mehrfach vorgekommen ist, daß „on the curb“ ein „call“ oder „put“ in Höhe von rund 1 Million Bushels in einem Satze verkauft wurde, so sieht man, daß es oft nicht geringe Interessen sind, welche auf diese Weise festgelegt werden. Auch der bereits erwähnte Umstand muß in diesem Zusammenhang beachtet werden, daß die „curb exchange“, weil ihre Transaktionen ausschließlich auf gegenseitiges Vertrauen basiert sind und weder vom Staate, noch von der offiziellen Börse anerkannt werden, nur auf den Kreis der Börsenspekulanten beschränkt ist.

Mag es nun vielfach schwierig sein, die „curb exchange“ positiv den eigenen Spekulationen dienstbar zu machen, mit einigem Geschick gelingt es stets, durch drohende große Lieferungen oder Forderungen eine Unsicherheit des Marktes für den folgenden Tag hervorzurufen, und das kann von großer Wichtigkeit sein für die Baissespekulanten, welche so die Möglichkeit gewinnen, im Trüben zu fischen und in unauffälligen Posten ihre Deckungskäufe vorzunehmen. Da das eine der Geschäftspraktiken ist, durch die der Meister der Baissespekulation, Ed. Pardridge, groß geworden ist, so pflegte man in Chicago einen solchen unsicheren, stagnierenden Markt „Pardridge market“ zu nennen.

Während diese „curb exchange“ wegen ihrer Beschränkung auf das berufsmäßige Börsenspekulantentum mehr eine Einzelerscheinung ist und weniger mit der Hauptbörse in Konkurrenz treten, als vielmehr sie in einem der Spekulation erwünschten Sinne ergänzen will, sind

die Nebenbörsen, welche aus den erwähnten finanziellen Anlässen hervorgewachsen sind und sich an das breite spekulierende Publikum wenden, über das ganze Land verstreut und der Hauptbörse gegenüber Konkurrenzunternehmungen im vollen Sinne des Wortes. Die Nebenbörsen dieser Art existieren unter dem nicht ganz verständlichen Namen „bucketshops" seit den 70er Jahren, haben aber anscheinend erst in den letzten anderthalb Jahrzehnten ihre große Verbreitung gefunden. Heute sind sie nicht nur in allen größeren Städten anzutreffen — Chicago hat ihrer mehr als dreißig — sondern sie sind auch zu Hunderten über das Land verbreitet; erfahrene Geschäftsleute Chicagos schätzen ihre Gesamtzahl auf 1500.

Solche bucketshops, die von einzelnen oder Aktiengesellschaften betrieben werden, unterscheiden sich äußerlich oft wenig von den geschilderten Geschäftsräumen mancher großer Kommissionshäuser. Ihre Räumlichkeiten, die in allen Abstufungen der Ausstattung — vom feinen Salon mit geschnitzten, üppig gepolsterten Stühlen und weichen Teppichen bis hinab zum dürftigen Bretterverschlag mit gewöhnlichen Holzbänken — anzutreffen sind, stehen jedem spekulationslustigen Individuum — Männlein wie Weiblein — offen; mit der Güte der Ausstattung pflegt das Vertrauen des Publikums und damit die Höhe der riskierten Summen, aber nicht immer die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Unternehmer zu wachsen. Solche bucketshops stehen direkt oder indirekt — von später zu betrachtenden Ausnahmen abgesehen — fast immer mit der Chicagoer Produktenbörse in Jacksonstreet, bisweilen auch mit der New Yorker Fondsbörse in Wallstreet oder mit beiden — regelmäßig durch Ticker — in telegraphischer Verbindung, so daß auch sie ihren Kunden an großen Wandtafeln jede Preisänderung der betreffenden notierten Waren meist innerhalb weniger Sekunden kundzutun vermögen. Im Gegensatz zur Hauptbörse und zu den eigentlichen Kommissionshäusern ist die Spekulation hier an keine oder geringe Minimalsätze — meist 500 Bushels — gebunden, und die wichtigste Eigenart ist, daß ein bucketshop seinen Kunden die Mühe abnimmt, sich Gegenkontrahenten zu suchen; denn niemals wird eine Kundenspekulation — wie von den Kommissionshäusern erwartet wird — auf der Börse ausgeführt, sondern in jedem Kontrakt über einen der fortlaufend notierten Artikel tritt der bucketshop als Gegenkontrahent auf und zwar — eine gewisse Analogie mit den bei uns üblichen, das Kommissionsgeschäft immer mehr verdrängenden „Anstellungen" — stets sowohl als Käufer, wie als Verkäufer, zu dem zur Zeit des Vertragsschlusses gerade verzeichneten Preise und über beliebige Quantitäten. Ein Lieferungstermin wird im Kontrakte, der formularmäßig unter vielen sachlich bedeutungslosen, doch die Gültig-

keit sichernden Kautelen abgeschlossen wird, nur aus formellen Gründen festgesetzt.

Was nun die Technik dieser Art der Spekulation im einzelnen anlangt, so hat jeder Besucher, der spekulieren will, eine geringe sogenannte „Provision" — meist $^1/_4$ Cent pro Bushel — zu entrichten und eine „margin", deren Höhe er selbst und zwar anscheinend ganz ohne Beschränkung bestimmt, zu hinterlegen. Tritt eine Preisdifferenz zuungunsten der Kunden ein, welche durch die „margin" nicht mehr gedeckt wird, so ist die Spekulation für den Kunden mißglückt, der hinterlegte Betrag, wie die „Provision" dem bucketshop verfallen. Verändert sich der Markt zugunsten des Kunden, so kann dieser zu jeder Zeit die Spekulation schließen und Auszahlung der ihm günstigen Differenz verlangen, braucht es jedoch nicht; ein Gewinn tritt für den Kunden natürlich nur ein, wenn die ihm günstige Preisänderung größer ist als die eingezahlte Provision.

Wenn auch durch die für beide Seiten verschiedene Art der Spekulationsbeendigung und auch durch die sogenannte Provisionszahlung die Chancen für beide Seiten nicht ganz gleich sind, so sind doch diese börsenartigen Unternehmungen — und das ist das wirtschaftlich Interessante an ihnen — in fast naiver Offenheit auf der Voraussetzung aufgebaut, daß stets die Majorität der spekulierenden Kunden verliert, da die allerdings für amerikanische Verhältnisse hohe Kommissionsgebühr von $^1/_4$ Cent per Bushel nicht einen ausreichenden Gewinn, nicht einmal eine genügende Risikoprämie abzugeben vermag. Wir haben gesehen, daß unter gewöhnlichen Verhältnissen zahlreiche Momente für die Berechtigung dieser Voraussetzung sprechen. Tritt diese Voraussetzung jedoch nicht im natürlichen Verlaufe der Dinge ein, so muß künstlich ab- oder nachgeholfen werden. In kleinen isolierten Betrieben soll das verschiedentlich in der Art geschehen sein, daß bei Preisbildungen, die für die bucketshops in starkem Maße verlustbringend sein würden, der ganze Apparat unter dem Vorwande, daß die telegraphische Leitung versage, sistiert worden ist, so daß die spekulierenden Kunden einfach ihre eingezahlten Summen zurück erhielten. Es sind jedoch angeblich auch weniger primitive Mittel in Anwendung gebracht worden. Der eigentliche Organisator der bucketshops — „Jim" Murphy, der einst als armer Jüngling von Rochester nach Chicago zog und jetzt von vielen zu den Dollarmillionären gerechnet wird — brachte es eine Zeit lang zustande, daß alle größeren bucketshops Chicagos und, wie man sagt, auch eine ganze Reihe in anderen Städten „pool"artig kartelliert wurden, so daß sie mit konzentrierter Kraft vorgehen konnten. Da die oben angeführte Erscheinung, daß die überwiegende Majorität der kleinen Spekulanten

in gewöhnlichen Zeiten stets „bullish“ ist, sich auch hier bewahrheitete, so wurden die bucketshops dadurch, wie die Börse selbst, in ein entschiedenes Baisseinteresse hineingedrängt. Durch die Kartellierung gewannen sie nun die Kraft, dieses Baisseinteresse, sofern es nicht von der Börse auf Grund der dargelegten Verhältnisse bereits ausreichend wahrgenommen war, wirksam geltend zu machen. Hatten die verbundenen bucketshops ein großes, vielleicht mehrere Millionen Bushels betragendes Hausseinteresse ihrer Kunden sich gegenüberstehen, also selbst ein ausgesprochenes Interesse am Niedergang der Preise, so wurden von der Zentralstelle aus eiligst Kommissionäre mit Verkäufen zu weichenden Preisen, bisweilen auch nur zu Scheingeschäften, sogenannten „wash-sales“ beauftragt; eine solche Praxis konnte so lange mit Nutzen befolgt werden, als der wahrscheinliche Verlust im Termingeschäft dem sonst im bucketshop drohenden Verlust und eventuell statt dessen erzielten Gewinn nicht gleichkam: sie soll insbesondere in den Jahren 1889 bis 1891 mit Virtuosität gehandhabt sein. Seitdem hat man weniger von ihr gehört; es dürfte sogar fraglich sein, ob jene Kartellierung noch besteht. Doch riefen auch die internationalen Anbauverhältnisse in den letzten Jahren einen wachsenden starken Preisdruck hervor und gleichzeitig dominierte die Baissespekulation auf der Chicagoer Börse, so daß den bucketshops hinsichtlich der Preisbildung nichts zu tun, ja fast zu wünschen übrig blieb. So hatte sich entschieden eine Art Sorglosigkeit der bucketshops bemächtigt. Als daher vor wenigen Monaten eine Aufwärtsbewegung in den Gedreidepreisen einsetzte, sah sich bezeichnenderweise eine ganze Reihe dieser Nebenbörsen alsbald gezwungen, ihren Betrieb einzustellen. So mußte in Boston ein großes Unternehmen dieser Art, das 70—80 über die östlichen Staaten verstreute bucketshops besitzen und in den drei Jahren seines Bestehens eine halbe Million Dollars angesammelt haben sollte, infolge der Preissteigerung in wenigen Tagen seine Zahlungen einstellen; gleichzeitig wanderte ein Mr. John C. Allen, der solche Nebenbörsen in 25 Städten besitzen sollte ins Gefängnis, weil er seinen finanziellen Ruin durch allerlei Mittel, die den Strafgesetzen widersprachen, aufzuhalten gesucht haben soll; ebenso verkrachte zur selben Zeit die Pennsylvania Commission Co., das größte bucketshop-Unternehmen in der Industriestadt Pittsburg, ferner die Western Grain and Stock Exchange in Chicago und ein anderes am selben Orte domiziliertes gleichartiges Unternehmen, das mit seinen Zweigbureaus den Staat Jowa beglückt hatte. Diese nach Zeitungsnotizen zusammengestellte Liste ließe sich zweifellos erheblich vergrößern.

Die also leicht verhängnisvoll werdende Abhängigkeit von der

Börse mußte den Wunsch nach Emanzipation zeitigen. Außerdem drängt ein solches der Spielsucht frönendes Unternehmen zu extremeren Bildungen: die Beschränkung der Notierungen auf die Börsenzeit erscheint bald als störendes Hemmnis und der aufgereizte Spieleifer verlangt nach größeren und noch häufiger einsetzenden Preisänderungen. So kamen die „mining stocks“ und die „clocks“ auf. Die mining stocks sind fiktive Effekten mit schön klingenden Namen, von denen auch die Zirkulare der bucketshops stets allerlei Märchenhaftes zu berichten wissen. Bei solchen fiktiven Werten können Preisänderungen natürlich den weitgehendsten Wünschen angepaßt werden. Ich habe es z. B. beim Besuche des bucketshop der Rialto Commission Co. erlebt, daß ein F. J., das soll heißen Fourth of July, genanntes Minenpapier dieser Art in kurzer Zeit einen Preissturz von 39 % erlebte. Da nun selbst der einfältigste Kunde sich nicht gern der unverschleierten Willkür eines bucketshop preisgibt, so pflegen die „mining stock quotations“ in der Form einer „clock“ oder eines „bogus ticker“ vorzukommen. Darunter versteht man einen tickerartigen Apparat, welcher zu Beginn des täglichen Geschäfts eine ausreichende Anzahl wohl gemischter, mit Zahlen versehener Karten aufnimmt und während der ganzen Dauer des Geschäftsbetriebes jede halbe Minute unter einem glockenartigen Signale eine Karte aufwirft, deren Ziffern alsbald am schwarzen Brett allen Besuchern sichtbar notiert werden. Obwohl die Erfindungskraft des einzelnen Unternehmers sich vielfach in allerlei raffinierten Besonderheiten betätigt, ist doch im allgemeinen die auf Grundlage dieser „Preisnotierungen“ aufgebaute Spieltechnik der oben geschilderten ähnlich, so daß selbst hier zur formellen Sicherung Schlußschein-artige Zertifikate biedersten Inhalts ausgegeben werden. Wenn solche Unternehmungen, wie die zuletzt geschilderten, auch in Wirklichkeit nichts eigentlich Börsenmäßiges mehr an sich tragen, so sollten sie doch als die letzten Ausläufer der ganzen amerikanischen Entwicklung nicht unerwähnt bleiben.

Es ist begreiflich, daß diese bucketshops in ihren verschiedenen Abschattierungen starke Opposition weckten. Schon das Konkurrenzinteresse veranlaßte die Börse, ihnen entgegenzutreten; außerdem erblickt diese in ihnen wohl einen geeigneten Blitzableiter. So kam es zu dem geschilderten hartnäckigen Kampf, den das Chicagoer Board of Trade hauptsächlich mit dem Mittel der Preisnotierungen gegen diese bucketshops — wie wir sahen — vergeblich führte. Trotz des damaligen Mißerfolges hat der Präsident der Chicagoer Produktenbörse in seiner programmartigen vorjährigen Neujahrsrede es befürwortet, im Interesse der Selbsterhaltung den Kampf gegen diese immer

bedenklicher um sich greifenden Konkurrenzunternehmungen mit aller Energie wieder aufzunehmen. Bisher scheint allerdings diesem Rate nicht entsprochen zu sein. Aber wohl unter dem Einfluß dieser Börsenstimmung ist die Staatsgewalt neuerdings gegen die bucketshops verschiedentlich eingeschritten. Gegen sie gerichtete Gesetze bestehen bereits seit längerer Zeit. So gibt es in Illinois ein derartiges Gesetz, das bereits aus dem Jahre 1887 datiert, und in einer Reihe anderer Staaten sind Gesetze gegen sie, insbesondere in den letzten Jahren, erlassen worden. Aber gegen wirtschaftliche Erscheinungen, die sich über die ganze Union verbreiten, zeigen sich Gesetze der Einzelstaaten regelmäßig unwirksam. Meist bleiben sie gänzlich toter Buchstabe oder sie werden in irgendeiner Form sachlich umgangen; wenn das nicht der Fall ist, so pflegt das auf die kurze Spanne Zeit beschränkt zu sein, in der die öffentliche Meinung sich gerade auf die betreffende Frage konzentriert; so wurden in Chicago im Anschluß an eine lebhafte Zeitungsagitation im März 1892 mehrere Spielhöllen mit „bogus tickers" durch die Polizei aufgehoben, und mit den neuesten Rüstungen der Chicagoer Börse traf es zeitlich zusammen, daß gegen etwa 25 dortige buketshops auf Grund des soeben erwähnten Gesetzes Strafverfahren eingeleitet wurden. Dieses zeitweilige und vereinzelte einzelstaatliche Vorgehen konnte es nicht verhindern, daß der Ruf durch Abhilfemaßregeln durch die Unionsgewalt immer lauter ertönte.

38. Die Anti-option-Bewegung und die Anti-option-Gesetzgebung.

Man versuchte die Bundesgewalt jedoch nicht nur gegen die Nebenbörsen, sondern auch gegen die Hauptbörsen und zwar insbesondere gegen das Warentermingeschäft in Bewegung zu setzen. Das war das Hauptziel der bereits mehrfach erwähnten Anti-option-Bewegung, auf die zum Schluß noch ein flüchtiger Blick geworfen werden soll.

Eine Volksbewegung, wie die mit diesem Namen bezeichnete agrarische Opposition in Amerika es ist, läßt sich, solange sie noch nicht der Geschichte angehört, in ihrem Entstehen und Werden, in ihren Beweggründen und Zielen schwer erfassen und schildern. Das gilt in verstärktem Maße von Volksbewegungen in fremden Staaten und insbesondere in einem so weitläufigen Lande, wie es die Vereinigten Staaten sind. Es soll daher auch hier nur der Versuch gemacht werden, einen Überblick zu gewinnen einerseits — auf Grund neuerer Veröffentlichungen[1] — über die Farmersorganisationen, welche die

[1] Zu vergleichen sind insbesondere: Drews, The present farmers movement in Political Science Quarterly 1891 S. 282—310, C. S. Walker, The

agrarische Opposition leiten, andererseits — auf Grund der Kongreßverhandlungen — über die auf dem Gebiete des Börsenwesens bisher erzielten Erfolge. Befriedigend kann auch dieser Versuch nicht ausfallen, in erster Hinsicht wegen der Dürftigkeit, in zweiter Hinsicht wegen der Schwerzugänglichkeit und Unübersichtlichkeit des wortreichen Materials.

Von den agrarischen Organisationen wird noch immer in erster Linie genannt: The National-Grange of the Patrons of Husbandry. Sie ist die älteste aller in Betracht kommenden Vereinigungen, darauf beschränkt sich aber auch heute im wesentlichen ihre Bedeutung. Sie wurde am 4. Dezember 1867 in Washington insbesondere von O. H. Kelley, einem Beamten des dortigen Department of Agricultur, gegründet und zwar in der monarchischen Form eines strengen Ordens mit der Verpflichtung aller Mitglieder zu Gehorsam und Treue. Dem National Grange unterstehen die örtlichen Gemeinschaften der sogenannten „Subordinate Granges“, und wenn ihrer ein Staat mehr als fünfzehn aufweist, so kann in die Hierarchie noch das Zwischenglied einer „State Grange“ eingeschoben werden. Diese National Grange hat insbesondere in der Zeit nach dem Krisenjahre 1873, in dem nicht weniger als 13000 lokale Granges gegründet sein sollen, einen außerordentlichen Aufschwung genommen. Da unter den Erwerbsklassen in damaliger Zeit noch nicht das Bewußtsein für die vielfache Gegensätzlichkeit ihrer wirtschaftlichen Interessen erwacht war, so beschränkte die Grange ihre Mitgliedschaft keineswegs, wie ihrem Namen entsprochen hätte, auf die ackerbautreibende Bevölkerung, sondern öffnete ihre Arme den Angehörigen und zwar vorzugsweise den Unzufriedenen aller Berufszweige. Daraus geht bereits hervor, daß die National Grange keineswegs eine Vertreterin der agrarischen Interessen sein wollte und sein konnte. Die in den westlichen landwirtschaftlichen Staaten gegen die Eisenbahnen erlassenen bekannten „Granger laws“ gehen deshalb auch nicht auf ihre Initiative zurück, der Zusammenhang scheint sich vielmehr im wesentlichen auf Namensgleichheit zu beschränken. Über den wirtschaftspolitischen Hauptzielen der Grange schwebt noch immer ein Dunkel; da die Vorschrift ihre Geheimhaltung mir keine ausreichende Erklärung dafür zu sein scheint, möchte ich annehmen, daß die Grange als Ganzes wirtschaftspolitische Zwecke weniger verfolgt hat, sich vielmehr, ihrer bunten Zusammensetzung entsprechend, in dieser Beziehung meist neutral verhielt und das Schwergewicht ihrer Aufgaben auf das soziale und erzieherische Gebiet legte, es der ört-

---

farmers movement in Annals of the American Academy, März 1894 und Foster, The Grange and the co-operative enterprises in New England, ebenda.

lichen Organisation freilassend, ihr Gewicht für lokale wirtschaftliche Fragen und Untersuchungen verschiedenster Art, je ihrer Zusammensetzung gemäß, in die Wagschale zu legen. Aus diesen lokalen Bestrebungen erklärt es sich wohl, daß die Grange im Jahre 1876 5 Dampfschifflinien, 32 Elevatoren und 22 andere Lagerhäuser besessen haben soll, und auf sie dürfte es auch zurückgehen, daß sie neuerdings genossenschaftlicher Gründungen sich mit Eifer angenommen hat, ohne allerdings bisher — vielleicht mit der einzigen Ausnahme von genossenschaftlich organisierten Feuerversicherungsgesellschaften — nennenswerte Erfolge erzielt zu haben. Heute hat die Grange an Mitgliederzahl und Bedeutung außerordentlich eingebüßt; in den südlichen und westlichen Staaten, aus denen sie früher vorzugsweise sich rekrutierte, hat sie am meisten verloren und nur im Nordosten, insbesondere im industriellen Neu-England, spielt sie noch immer eine Rolle. In der neuen agrarischen Bewegung tritt sie als Organisation verschwindend wenig hervor.

Die eigentliche Interessenvertretung der Farmers, der amerikanische „Bund der Landwirte", ist die noch junge „Farmers' Alliance".[1] Eigentlich muß man von zwei oder gar drei Organisationen dieses Namens sprechen. Die einflußreichste ist die „Southern Alliance" oder, wie sie offiziell heißt, da sie in ihren Reihen neben Landwirten auch viele Bergarbeiter zählt, „The National Farmers' Alliance and Industrial Union". Sie ist ebenfalls, wie die National Grange ein geheimer Orden, hervorgegangen aus einem Landwirtebund, der in Texas zuerst im Jahre 1875 ins Leben trat und nach zeitweiligen Mißerfolgen im Jahre 1880 neu begründet wurde. Diese Farmers' Alliance ist durch ein Unionsgesetz vom 29. Juni 1886 als eine Gesellschaft ohne Kapital inkorporiert worden; die unter ihr stehenden einzelstaatlichen „Alliances" erwerben sich auch regelmäßig einen Charter in ihrem Staate und zwar als Erwerbsgesellschaften mit der Absicht, ihre durch Beiträge angesammelten Kapitalien in genossenschaftlichen Gründungen, z. B. Elevatoren, anzulegen. Insbesondere dank der außerordentlich geschickten Leitung ihrer Führer, vor allem des C. W. Macune, hat sie in der ganzen Union mit alleiniger Ausnahme der Neu-England-Staaten einen großen Anhang sich geworben, der bereits im Jahre 1890 auf 3 Millionen

[1] Es gibt außerdem eine Art offizieller Vertretung der landwirtschaftlichen Interessen, welche mit dem deutschen Landwirtschaftsrat verglichen werden könnte. Das ist der „National Farmers' Congress", in den jeder Staat vom Gouverneur ernannte Vertreter entsendet. Er tritt seit Beginn der achtziger Jahre alljährlich an stets wechselnden Orten zusammen. Obwohl er natürlich auch unter dem Einfluß der agrarischen Bewegung steht, scheint er doch eine politische Bedeutung nicht zu haben.

Köpfe, worunter auch zahlreiche Frauen, geschätzt wurde. Im Nordwesten ist der Einfluß dieser Southern Alliance fast ganz zurückgedrängt durch die Schwesterorganisation der „Northern Alliance", die völlig unabhängig von der ersten hervorgewachsen ist aus einem lokalen Landwirtebund im Cook County im Staate Illinois. Diese Vereinigung des Nordens unterscheidet sich von der soeben beschriebenen durch ihre freiere Organisationsform, die von der Gezwungenheit und Förmlichkeit eines geheimen Ordens nichts an sich hat. Sie hat nie daran gedacht, ihren Einfluß über die ganze Union zu erstrecken, sondern Anhänger ausschließlich im nordwestlichen Weizengebiet, insbesondere in Minnesota und Nebraska, gewonnen. Darum ist sie auch mit einiger Ausschließlichkeit Vertreterin der Weizenproduzenten, während die ausgedehntere Organisation des Südens in hohem Maße aus den Mais- und Baumwollbezirken sich rekrutiert. Diesen beiden Vereinigungen schließt sich endlich eine dritte an: „The colored farmers' national alliance and co-operative union". Dieser Negerbund, der ebenfalls in Texas und zwar im Jahre 1886 seinen Anfang nahm, zählte zu Beginn des Jahres 1891 bereits elf inkorporierte Staats-Alliancen und 700000 Mitglieder, die sich über 30 Staaten verteilten. Der Kern dieser Allianz wird aus den Baumwollstaaten stammen.

An Versuchen, diese verschiedenen Organisationen, insbesondere die Southern und Northern Alliance zu verschmelzen, hat es nicht gefehlt, ein Erfolg scheint jedoch bisher ausgeblieben und zwar vor allem an der Verschiedenheit der Organisationsformen gescheitert zu sein: im Süden will man die Ordensform nicht aufgeben, die den freieren Anschauungen des Nordwestens unerträglich scheint. Trotz dieser Spaltung decken sich die Ziele dieser verschiedenen Vereinigungen in weitgehendem Maße. Man kann fast sagen, daß die sogenannte „St. Louis platform",[1] welche die Southern Alliance in Gemeinschaft mit den Knights of Labor im Dezember 1889 angenommen hat und welche in der folgenden Jahresversammlung unwesentlich abgeändert wurde, die politischen Ziele aller Farmers zum Ausdruck bringt. Dieses Programm deckt sich auch im wesentlichen mit dem der neuen politischen Partei, die seit wenigen Jahren in den Vereinigten Staaten hervorgetreten ist. Während sich bisher, in weitgehender Verwirklichung des Ideals des Parlamentarismus, Demokraten und Republikaner, zwischen denen die vorwiegend aus Deutschamerikanern bestehenden sogenannten „Mugwumps" nur eine Vermittlung ohne Selbständigkeit bilden, allein gegenüber standen, schiebt sich plötzlich und dreist, die schöne Symmetrie störend, zwischen beide eine dritte Partei ein, die

[1] Abgedruckt bei Drews a. a. O. S. 291f.

„People's Party“ oder „Populisten“, welche vorwiegend in den Kreisen der Bünde der Landwirte ihre Anhänger finden. Obwohl sie nur wenig älter als ein halbes Jahrzehnt sein dürfte, entfielen bei der letzten Präsidentenwahl von den 12154542 abgegebenen Stimmen 1122045 und von der der Summe der jeweiligen Kongreßmitglieder entsprechenden Anzahl von Wahlmännern (420) 22 auf diese People's Party: das erste Mal seit dem Jahre 1856, daß eine dritte Partei unter diesen Wahlmännern vertreten war. In jedem Staate hatte sie Kandidaten aufgestellt und Stimmen erhalten; in Kansas, Colorado, Idaho und Nevada erzielte sie absolute, in North Dakota und Oregon relative Majoritäten. Im Repräsentantenhaus zählte sie alsbald zwölf Mitglieder, im Senat war sie auch mehrfach vertreten und in vier Staaten wurden ihre Anhänger zu Gouverneuren erwählt. So hat es fast den Anschein, als ob sich, ausgehend von der agrarischen Opposition, eine tiefgreifende Umwandlung im politischen Leben der Union anbahne, die den schablonenhaften Parlamentarismus unterwühlt und in letzter Linie als eine Zurückdrängung des gesinnungslosen Berufspolitikers durch den überzeugungsstarren Interessenpolitiker vielleicht bezeichnet werden darf.

Worin besteht nun das Programm dieser neuen Partei und der geschilderten Organisationen, auf die sie sich stützt? Als schön klingendes allgemeines Hauptziel behauptet die ganze Bewegung den Schutz gegen einseitige Klassengesetzgebung anzustreben und ihre Spitze richtet sie gegen das mobile Kapital, das nach ihrer Ansicht in steigendem Maße die Gesetzgebung bisher beherrscht hat. Sie verlangt deshalb Neuorganisation des nationalen Wirtschaftslebens, die, frei von jenem Einfluß, in gerechterer Weise auf Grund und Boden Rücksicht nimmt. Zu diesem Zwecke stellt sie eine lange Reihe einzelner Forderungen auf, von denen die hauptsächlichsten nach dem erwähnten Programm der Southern Alliance hier aufgezählt werden mögen: Beseitigung des bisherigen Systems der „National Banks“ und Ersetzung derselben durch die im ersten Artikel besprochenen Lombardierungsinstitute der „subtreasuries“; scharfe staatliche Kontrolle, eventuell Verstaatlichung aller Eisenbahnen, Telegraphen- und Telephonlinien; freie Silberprägung; Reservierung der unbebauten Ländereien für wirkliche Ansiedler unter Einschränkung der Grundstücksspekulation und Einziehung der Eisenbahnländereien; Steuerreform mit Einführung einer progressiven Einkommensteuer; Zolltarifrevision zugunsten der breiten Massen der Konsumenten. Durch die Ausführung aller dieser Reformforderungen hofft man auf agrarischer Seite den Einfluß des mobilen Kapitals zu brechen. Mit diesem mobilen Kapital identifiziert man in erster Linie den Zwischenhandel, den man deshalb besonders befehdet, mag er in der

Form der Elevatorgesellschaften oder in der der Börse den Farmers gegenübertreten. Ein „free, open market“ ist das erste Ziel und das Hauptziel, für das die Farmers' Alliance und in nicht ganz demselben Maße die People's Party kämpft. Nur in dieser Beziehung kommt der Kampf für uns näher in Betracht. Soweit er sich gegen das Elevator- und Gradierungswesen — vor allem im Nordwesten — richtet, ist von ihm bereits die Rede gewesen; soweit er die Börse und insbesondere den Terminhandel betrifft, soll jetzt noch kurz seiner gedacht werden.

Die bisherige Behandlung des Terminhandels[1] in Amerika entspricht einigermaßen dem im Deutschen Reich auf diesem Gebiet bis jetzt bestehenden Rechtszustand. Örtlich und zeitlich fehlt es an Einheitlichkeit in den gesetzlichen Prinzipien und im gerichtlichen Vorgehen. In einigen Staaten sind Differenzgeschäfte durchweg als gültige Verträge anerkannt, so in New Jersey, Delaware, California, Texas; in anderen Staaten, wie in New York, Illinois, Ohio, Missouri, New Hampshire, Virginia, West Virginia und Wisconsin, gibt es Gesetze, welche in der einen oder anderen Form Spielverträge (wagers) verbieten, ja meist nicht nur zivilrechtlich ungültig, sondern sogar strafrechtlich verfolgbar erklären.[2]

Die Rechtsprechung, welche auf diese einzelstaatlichen Gesetze und auf das Common Law sich stützt, ist selbstverständlich nicht minder verschiedenartig. Ohne den schwer zu erlangenden Überblick über alle einschlägigen, unendlich zersplitterten Entscheidungen gewonnen zu haben, glaube ich doch auf Grund der Durchsicht einer nicht unerheblichen Anzahl von Gerichtssprüchen behaupten zu können, daß im allgemeinen die amerikanische Rechtsprechung in dieser Frage — unter dem bewußten oder unbewußten Einfluß der agrarischen

[1] Die Anti-Corner-Gesetzgebung kommt hier nicht in Betracht. Sie geht zurück auf die alten Bestimmungen des Common Law gegen „engrossing, regrating and forestalling“. In England sind diese im Jahre 1844 durch Gesetz aufgehoben worden. Da aber die Rezeption des Common Law in den Vereinigten Staaten bereits vorher erfolgte, so stehen dort jene alten Vorschriften noch in Kraft, soweit das Common Law noch in Kraft steht. Das ist in verschiedenen Entscheidungen, insbesondere in Massachusetts, Connecticut, New Hampshire, Jowa, South Carolina, Alabama und Texas anerkannt worden. Zum Teil sind jene gemeinschaftlichen Bestimmungen ausdrücklich in den Gesetzen einzelner Staaten wiederholt worden, so in New York, Illinois und Georgia. Vgl. Bisbee und Simonds, Law of the Produce Exchange. Chicago 1884, S. 82ff. Auch die neueren Anti-trust-Gesetze könnten bei Corners in Frage kommen. Alle diese Bestimmungen haben jedoch bisher geringe praktische Bedeutung gewonnen.

[2] Vgl. Bisbee und Simonds a. a. O. S. 259 und Dewey, A treatise on contracts for future delivery and commercial wagers. New York 1886, S. 12ff.

Opposition — eine ähnliche Wandlung durchgemacht hat wie bei uns. Anfangs wurde nur sogenannten reinen Differenzgeschäften, also Verträgen, in denen ausdrücklich effektive Erfüllung ausgeschlossen und Differenzregulierung vereinbart war, die Klagbarkeit versagt. Diese beschränkteste Auslegungsart führte zu vereinzelten Prozessen gegen Bucketshops; im übrigen kamen derartige Verträge kaum vor und jede verurteilende Entscheidung trug dazu bei, ihre kleine Zahl weiter zu verringern, da derselbe Erfolg sich auch ohne Ausdrücklichkeit der Abrede erreichen läßt. So kam man auch in den Vereinigten Staaten, wie bei uns, dazu, von der Ausdrücklichkeit der Differenzabrede abzusehen und ein stillschweigendes Abkommen im gleichen Sinne für ausreichend zu halten. Ein solches stillschweigendes Abkommen läßt sich nur aus Umständen herleiten, zieht also dem richterlichen Ermessen weite Grenzen. Beschränkte man sich anfangs darauf, nur aus solchen Umständen, welche bei Gelegenheit des Vertragsschlusses hervortreten, Schlüsse zu ziehen, so dehnte man bald den Kreis der Deduktionen auf die ganze Lebensstellung der Kontrahenten aus. Immerhin ist hiermit nur die allgemeine Tendenz der Entwicklung angegeben; Ausnahmen kommen vor, und eine feste Praxis, mit der man wirklich rechnen konnte, ist nicht gewonnen worden.

Einen Schutz des kleinen Spekulanten gewährt daher die bestehende Gesetzgebung und Rechtsprechung nicht einmal wirtschaftlich, während sie gar moralisch die Spielsucht eher anstachelt als dämpft, da sie in gewisser Weise eine Spekulation mit Gewinn-, doch ohne Verlustchancen dem kleinen Manne ermöglicht. Die agrarische Börsenopposition konnte um so weniger an diesem Zustand Genüge finden, als sie ja keineswegs den kleinen Spekulanten vor den Folgen seines Leichtsinns und seiner Gewinnsucht schützen, vielmehr die Landwirtschaft von dem angenommenen Preisdruck durch den Terminhandel befreien und einen „freien offenen Markt“ sichern will. Ihre laut verkündete Absicht ist deshalb darauf gerichtet, das spekulative Termingeschäft überhaupt zu beseitigen.

Die Verwirklichung dieser Absicht ist durch die Gesetzgebung der Einzelstaaten nicht zu erreichen. Denn einmal stehen die gesetzgebenden Faktoren und die ausführenden Verwaltungs- und Gerichtsbeamten in den Einzelstaaten, zumal wo allgemeine Beamtenwahl noch vorherrscht und „Civil Service Reform“ noch nicht eingeleitet ist, in so hohem Maße unter dem Einfluß der mächtigsten lokalen Interessen, daß es fraglich ist, ob ein wirksames Gesetz sich durchbringen läßt, und noch fraglicher, ob es, wenn es zustande kommt, im Sinne der Gesetzgeber gehandhabt werden wird. Hinzu kommt, daß die eifersüchtige Konkurrenz der Staaten untereinander ein gleichmäßig ent-

schiedenes Vorgehen so gut wie ausschließt, während doch der erwünschte Erfolg ein solches voraussetzt. Trotzdem liegen in mehreren Staaten Börsengesetzentwürfe vor, so z. B. in New York eine Brown Bill, welche alle Umsätze im Terminmarkt besteuern will, und in Minnesota ein allgemeiner Entwurf, der gar jeden vorsätzlichen Eingriff in die freie Preisbildung des offenen Marktes mit Gefängnisstrafen bedroht.

Die erwünschte allgemeine Abhilfe ist auf diesem Wege der einzelstaatlichen Gesetzgebung nicht zu erreichen; sie kann nur durch die Bundesregierung geschaffen werden. Die Bundesregierung ist jedoch in ihren Befugnissen verfassungsmäßig eng beschränkt. Ohne weiteres ist sie zu einer Regelung des Börsenwesens nicht befugt. Es galt daher, einen die Kompetenz der Bundesgesetzgebung begründenden Verfassungsparagraphen zu finden, der für ein Börsengesetz einen schützenden Unterschlupf darbietet. Nur zwei Bestimmungen können in dieser Beziehung in Frage kommen (Art. 1 Sekt. 8 § 1 und § 3): die eine, welche den Kongreß ermächtigt, „Steuern, Abgaben, Zölle und Gefälle aufzuerlegen", die andere, welche ihm gestattet, den „Handel zwischen (among) den Staaten" zu regeln. Beiden Bestimmungen läßt sich nicht ganz leicht ein Börsengesetz subsumieren. Zu einem Finanzgesetz läßt sich ein Börsengesetz schwer ummodeln, da die offen geäußerte Absicht der Beseitigung des Terminhandels die finanzielle Ausnutzung desselben logischerweise ausschließt. Auch dürfte es verfassungsrechtlich überhaupt fraglich sein, ob unter der Maske finanzieller Zwecke wirtschaftliche von ungleich einschneidender Art verfolgt werden dürfen; denn wenn eine solche Verquickung auch bei den von der Bundesregierung auferlegten Warenzöllen häufig vorkommt, so liegt sie in der Eigenart der von der Verfassung ausdrücklich genannten Zölle, nicht aber in der Eigenart von Abgaben und Steuern, denen die finanziellen Maßregeln eines Börsengesetzes nur eingereiht werden können. Und was den zweiten Paragraphen, auf dem die bekannte, das amerikanische Eisenbahnwesen regelnde Interstate Commerce Law beruht, anlangt, so wird er zwar nach konstanter Praxis nicht nur auf den Handel, sondern auch auf die Werkzeuge des Handels bezogen; trotzdem macht es Schwierigkeiten, eine zwischenstaatliche Verkehrsbeziehung beim Börsenterminhandel herauszufinden, um ihn jenem Paragraphen subsumieren zu können; man hat es schließlich in der eigenartigen Weise versucht, daß man die Termingeschäfte für ein Hemmnis des zwischenstaatlichen Verkehrs (an obstruction to interstate commerce) ausgab.

In beiden Richtungen ist also die Frage der Verfassungsmäßigkeit eines Bundesbörsengesetzes zum mindesten zweifelhaft. Da auf diese

Frage nach dem amerikanischen Verfassungsrecht nicht im Stadium der Gesetzgebung durch die gesetzgebenden Körperschaften, sondern ausschließlich durch das Oberbundesgericht, also erst im Stadium der streitigen Gesetzanwendung, das entscheidende Wort gesprochen wird, so ist — abgesehen von dem suspensiven Vetorecht des Präsidenten — mit der ordnungsmäßigen Annahme einer Antioption-bill noch keineswegs gesagt, daß damit das von der agrarischen Opposition erwünschte Ziel erreicht ist.

Da die Gesetzgebungsinitiative in den Vereinigten Staaten bekanntlich den Kongreßmitgliedern überlassen ist, so fehlt es natürlich nicht an Gesetzentwürfen, die auf dem einen, wie auf dem anderen der beiden in Betracht kommenden Verfassungsparagraphen aufgebaut sind. So wurde z. B. im vorigen, dem 53. Kongreß eine Bill (S. No. 1167) von dem Senator Peffer, einem Führer der People's Party, eingebracht, welche das Warentermingeschäft als Hemmnis des zwischenstaatlichen Handels unter Androhung hoher Geld- und Gefängnisstrafen verbot. Aber diesem, wie den mancherlei anderen Gesetzesanträgen, die auf die „zwischenstaatliche Klausel" der Verfassung sich stützen, ist das regelmäßige Los der fast auf 10000 jährlich sich beziffernden Gesetzesanträge widerfahren: sie schlummern den Todesschlaf in irgendeiner Kommission des Kongresses, kommen nie zu einer Verhandlung oder Abstimmung. Nur die in das Gewand eines Finanzgesetzes gekleideten Börsengesetzentwürfe haben es zu praktischem politischen Leben gebracht.

Der erste Versuch dieser Art ist von dem Mitglied des Repräsentantenhauses Butterworth aus Ohio gemacht worden, der am 20. Januar 1890 die erste Anti-option-bill (H. R. No. 5353) einbrachte; sie wurde auch der ständigen Kommission für Landwirtschaft überwiesen und in dem von dieser erstatteten Bericht (H. R. Report No. 1321) mit einigen Amendements zur Annahme empfohlen, doch kam sie nie zur Verhandlung. Eng an dieses Vorbild knüpften im folgenden, dem 52. Kongreß im Senate Washburn aus Minnesota, im Repräsentantenhause Hatch aus Missouri an, die beiden Männer, mit deren Namen die amerikanischen Versuche der Börsengesetzgebung hinfort verbunden bleiben sollten. Obwohl die ganze agrarische Bewegung vielfach als „Anti-option-movement" bezeichnet wird, da hier zuerst — von lokalen Angelegenheiten abgesehen — ein gangbarer Weg vom Worte zur Tat mit Energie eingeschlagen und damit eine Aufregung im Lande, wie selten vorher durch einen gesetzgeberischen Versuch, hervorgerufen wurde, so gehören doch die beiden genannten Männer nicht zur Farmers' Alliance, nicht zur People's Party. Hatch hat sich freigehalten von den agitatorischen Übertreibungen jener extremen Agrarier

und als bewährter Vorsitzender der wichtigen ständigen Kommission für Landwirtschaft im Repräsentantenhaus sich zwar als warmer Freund der Farmers, doch auch als maßvoller, von sachlichen Erwägungen beherrschter Politiker bewiesen. W. D. Washburn, ein Mitglied jener weitverzweigten, hochverdienten Familie New Englands, ist reicher Müller in Minneapolis. Er steht mit Charles Pillsbury an der Spitze des Mühlenunternehmens, das wohl mit Recht als das größte der Welt sich rühmt. Es darf als zweifellos angenommen werden, daß — vielleicht unter anderen Motiven — geschäftliches Interesse es ist, das in der Anti-option-Bewegung Washburn zum ersten Vorkämpfer im Kongreß, Pillsbury zum wuchtigsten und geistig hervorragendsten Agitator werden ließ. Welcher Art dieses Interesse ist, haben beide niemals deutlich verraten; doch man dürfte es darin finden, daß die Müllerei — wie wir sahen — ein weitgehendes Hausseinteresse hat, das sie jedoch auf der Börse nicht wirksam den überwiegenden Baisseinteressenten gegenüber geltend machen kann, und es dürfte außerdem in der Hoffnung begründet sein, daß eine Unterdrückung des Spekulationshandels die Führung im Getreidehandel mit einem Schlage von Chicago auf Minneapolis übertragen wird.

Was den Inhalt der von beiden Männern angestrebten Maßnahmen anlangt, so erstreckt er sich auf Getreide aller Art, Hopfen, Flachssamen, Schmalz und Schweinefleisch in verschiedener Zubereitung. Der Zweck ist Totbesteuerung des spekulativen Terminhandels in diesen Artikeln und dieser Zweck wird erstrebt einerseits durch eine scharfe Scheidung zwischen effektiven und spekulativen Termingeschäften und andererseits durch die Einführung eines Terminregisters. Jene Grenzlinie innerhalb der Termingeschäfte war in der ursprünglichen Bill des 52. Kongresses (H. R. No. 7845) im Stadium des Vertragsschlusses, in der im 53. Kongreß erneut eingebrachten Bill (H. R. No. 7007) im Stadium der Vertragserfüllung gezogen worden. Nach der ersten kommt es nämlich darauf an, ob der Kontrahent, wenn er ein Termingeschäft eingeht, das Eigentum der verkauften Ware oder wenigstens eine rechtliche Anwartschaft auf dasselbe besitzt (ownership of the product or property or contract for the ownership or right of possession of the same), nach der zweiten dagegen ist es ausschlaggebend, ob Effektiverfüllung oder Differenzregulierung erfolgt. Diese Änderung scheint vorgenommen zu sein, weil jene erste Scheidung sich stets dadurch illusorisch machen läßt, daß man nur für den kurzen Augenblick des Vertragsschlusses sich die erforderliche Warenmenge leihweise verschafft, und weil die Kontrolle im zweiten Falle leichter durchgeführt werden kann. Zur Wahrung des finanziellen Charakters des Gesetzes ist nun für beide Kategorien der Termingeschäfte ein Termin-

register, wie bereits in der Butterworth Bill vom Januar 1890, vorgesehen worden. Nur derjenige ist zum Terminhandel berechtigt, der in ein solches jedem zugängliches Register, das für jede Börse besonders geführt werden soll, eingetragen ist; die Registereintragung setzt voraus ein schriftliches Gesuch, das an den „Collector of internal revenue" des Bezirkes, in dem die Börse liegt, zu richten ist, und eine Gebührenzahlung, welche für denjenigen, welcher ausschließlich die charakterisierten effektiven Termingeschäfte abschließen will, auf 2 Dollar, für denjenigen, welcher auch spekulative Termingeschäfte eingehen will, auf 1000 Dollar jährlich bemessen ist; im zweiten Fall hat der betreffende Börsenhändler außerdem für etwaige Verfehlungen, die mit drakonischen Strafen von 1000 Dollar bis 20 000 Dollar oder Gefängnis von einem halben Jahre bis zu zehn Jahren oder beiden Strafen zugleich bedroht sind, eine Kaution oder Bürgschaft in Höhe von 40 000 Dollar zu stellen. Die Eingetragenen erhalten zur Legitimation ihre Eintragung bestätigende Zertifikate.

Wie für den Terminhandel im allgemeinen ein Registerzwang eingeführt werden soll, so ein Eintragungszwang für jedes einzelne Termingeschäft. Jeder Terminhändler ist nämlich unter Androhung hoher Strafen verpflichtet, alle von ihm abgeschlossenen Termingeschäfte, deren Gültigkeit außerdem an die Innehaltung einer doppelt zu vollziehenden ausführlichen schriftlichen Vertragsform geknüpft wird, am Tage des Vertragschlusses mit allen wesentlichen Vertragsmomenten in ein besonderes Buch einzutragen, das jederzeit dem zuständigen Beamten zur Einsicht offen steht; außerdem muß der Effektivhändler monatlich, der Spekulant wöchentlich auf Grund dieses Buches vollständige Übersichten über alle in dem betreffenden Zeitraum von ihm eingegangenen Termingeschäfte anfertigen und dem zuständigen Steuerbeamten einsenden. Diese Formvorschriften haben beim Terminspekulanten den Zweck, die nötigen Grundlagen zu schaffen für eine Besteuerung des Einzelumsatzes im Terminmarkte und zwar in Höhe von 20 Cents per Bushel Getreide und von 5 Cents per Pfund Baumwolle, Hopfen, Schmalz und Schweinefleisch; beim Effektivhändler sind sie nur zur nötigen Kontrolle vorgesehen, deretwegen auch die Vorschrift erforderlich erscheint, daß jeder Effektivhändler auf Verlangen des zuständigen Beamten den Beweis des Effektivumsatzes nach den dargelegten Gesichtspunkten im Einzelfalle führen muß.

Ausgenommen von diesen sämtlichen Vorschriften sind alle Terminkontrakte, welche für oder im Auftrage der Vereinigten Staaten, eines Einzelstaates, eines Territoriums, einer Grafschaft oder einer Gemeinde abgeschlossen werden, ferner alle Terminverkäufe, welche Farmers eingehen über Produkte, die auf dem von ihnen bebauten Boden her-

angewachsen sind oder heranwachsen, sowie alle Terminankäufe, welche Farmers zu Fütterungs- oder Saatzwecken vornehmen.

Diese Gesetzentwürfe, denen man nach den dargelegten Bestimmungen es nicht absprechen wird, daß sie ihr Ziel, Spielgeschäfte im Terminmarkte unmöglich zu machen, mit Energie verfolgen, haben bereits eine wechselvolle Geschichte hinter sich, die zum Schluß, soweit es möglich ist, noch kurz skizziert werden soll, da sie gerade im gegenwärtigen Augenblicke nicht ganz ohne Interesse sein dürfte. Im Anfang des 52. Kongresses, im Januar 1892, brachten Hatch im Repräsentantenhause und Washburn im Senate ihre ersten Börsengesetzentwürfe (H. R. No. 2699 und S. No. 685) ein, die im wesentlichen die dargelegten Grundzüge bereits aufweisen und in ihrem Sinne auf Grund zahlreicher Kritiken von den Antragstellern selbst alsbald amendiert wurden (H. R. No. 7845 und S. No. 1757). Der Gesetzentwurf im Repräsentantenhause scheint allein eine weitere Entwicklung erlebt zu haben. Er wurde zunächst mit zwei anderen Anti-option-bills der ständigen Kommission für Landwirtschaft überwiesen, die in der Zeit vom 3. bis 18. Februar 1892 eine Art kleiner Börsenenquete[1] veranstaltete und am 4. April 1892 einen den Entwurf befürwortenden Bericht (H. R. Report No. 969) erstattete. In Übereinstimmung mit diesem Bericht nahm das Repräsentantenhaus den Gesetzentwurf am 6. Juni 1892 mit 168 gegen 37 Stimmen an. Drei Tage danach gelangte der Entwurf vor den Senat, der ihn zunächst seiner ständigen Justizkommission überwies, die sich ebenfalls eingehend mit ihm beschäftigte, sich jedoch über ihn nicht einigen konnte und ihn daher am 7. Juli 1892 vor das Plenum zurückgelangen ließ, ihn nicht befürwortend, doch zu einer möglichst baldigen Beratung empfehlend. Im Plenum des Senats entspann sich nun in zwei Beratungsperioden (im Juli 1892 und Januar 1893) eine überaus lebhafte, viele Tage umfassende Debatte, deren praktisches Ergebnis war, daß der Entwurf mehrfach abgeändert, vor allem auf Mehl ausgedehnt und dann mit diesen Änderungen am 31. Januar 1893 mit 40 gegen 29 Stimmen (19 enthielten sich der Abstimmung) angenommen wurde. So ging der Entwurf mit den Abänderungen an das Repräsentantenhaus zurück. Dieses überwies ihn am 3. Februar von neuem der Kommission für Landwirtschaft, die bereits am folgenden Tage dem Hause empfahl, den Abänderungen nicht zuzustimmen,

[1] Das stenographische Protokoll ist veröffentlicht unter dem Titel: Testimony taken before the Committee on Agriculture during a consideration of Bills Nos. 392, 2699 und 3870, restricting and taxing dealers in futures and options in agricultural products, and for other purposes. Washington, Government printing office, 1892.

so daß eine sogenannte Konferenz beider Häuser zum Ausgleiche der Differenzen hätte berufen werden müssen. Hatch selbst war nicht der Ansicht seiner Kommission und beantragte Annahme der Vorlage mit den Änderungen. Höchste Eile war jetzt geboten, denn der offizielle Endtermin des Kongresses, mit dem alle unerledigten Bills ein großes Massengrab finden, der 4. März, rückte heran. Anscheinend war keine oder geringe Aussicht vorhanden, nach der Geschäftsordnung den Börsengesetzentwurf noch bis zu diesem Termine zur Verabschiedung zu bringen; jedenfalls war die Gefahr groß, daß er in dem gewöhnlichen Gang der Verhandlungen zu Falle gebracht wurde. Man griff deshalb zu dem für solche Fälle in den letzten zehn Tagen der Session zur Verfügung stehenden Aushilfsmittel der „Suspension der Regeln"; damit kann jede beliebige Bill unmittelbar auf die Tagesordnung gebracht werden, allerdings mit den einschneidenden Beschränkungen, daß erstens die Verhandlung sehr abgekürzt und formell geregelt ist und zweitens bei der Abstimmung eine Zweidrittelmajorität zur Annahme erforderlich ist. So versuchte Hatch noch den Börsengesetzentwurf dem drohenden nahen Tode zu entreißen. Doch der Versuch scheiterte: der vom Senat abgeänderte Entwurf erhielt zwar 172 Stimmen, während 124 Abgeordnete gegen ihn votierten und 33 sich der Abstimmung enthielten; damit war eine starke Majorität, jedoch nicht die formell nötige Zweidrittelmajorität erzielt.

Dieses sachlich günstige Ergebnis mußte dazu veranlassen, den nur an einer Formfrage gescheiterten Feldzug gegen den Terminhandel wieder aufzunehmen. So wurde denn auch im nächsten, dem 53. Kongreß, am 7. Februar 1894, von Hatch ein neuer, inhaltlich im wesentlichen gleicher Entwurf (H. R. No. 5653) wieder eingebracht. Er wurde wiederum derselben Kommission überwiesen, im Mai 1894 von Hatch selbst durch einen abermals verbesserten Entwurf (H. R. No. 7007) ersetzt und nach heftiger mehrtägiger Debatte am 22. Juni 1894 mit 150 gegen 89 Stimmen — 115 enthielten sich der Abstimmung — wiederum angenommen. Dieser Gesetzentwurf, den ich im Wortlaut mir übrigens noch nicht habe zugänglich machen können, legte bei der Scheidung zwischen effektiven und spekulativen Terminhändlern das Schwergewicht, wie dargelegt wurde, auf die Effektiverfüllung, während er sonst keine sachlichen Abweichungen erheblicher Art von seinem Vorgänger im 52. Kongreß aufzuweisen scheint. Er gelangte am 16. Juli 1894 vor den Senat und wurde hier der Kommission für Land- und Forstwirtschaft überwiesen und von ihr bereits am 2. August mit einigen Amendements wieder vor das Plenum gebracht. Damit verliere ich die Spur dieses Gesetzentwurfs. Ob er irgendwie

verschollen ist, ob er weitere Schicksale, insbesondere weitere Abstimmungen erlebt hat, habe ich bisher nicht feststellen können. Jedenfalls aber ist auch er nicht Gesetz geworden; er wird vielmehr mit dem Ende des 53. Kongresses (4. März 1895) von dem gewöhnlichen und meist verdienten Geschick amerikanischer Gesetzgebungsarbeiten ereilt worden sein, zumal da man sicher wußte, daß im Falle der Annahme Präsident Cleveland von seinem Vetorecht Gebrauch machen würde. Ob im begonnenen 54. Kongreß wieder der harte Kampf eröffnet werden wird, muß die Zukunft lehren. Bisher ist nichts davon bekannt geworden

Die Wanderungen der Großindustrie in Deutschland und in den Vereinigten Staaten.[1]

Zu den vielen Namen, die unserer Zeit gegeben worden sind, könnte man vielleicht noch einen hinzufügen. Im Gegensatz zu den ruhigen Zeiten lokaler Gebundenheit könnte man die Gegenwart ein Zeitalter der Beweglichkeit nennen. Alles ist in Bewegung geraten, alles sucht man beweglich zu machen. Selbst der Grund und Boden ist mobilisiert worden, und wir erleben Wanderbewegungen, die an Massenhaftigkeit und Nachhaltigkeit alles, was frühere Zeiten aufzuweisen haben, übertreffen.

Eine dieser Wanderbewegungen ist bisher in der Literatur fast unbeachtet geblieben. Das sind die Wanderungen der Großindustrie, die das Wirtschaftsleben der Gegenwart tief umgestaltend durchziehen und auch für die Weltwirtschaft eine große Bedeutung besitzen. Wohl ist kürzlich der interessante Versuch gemacht worden, ihre Grundlagen rein theoretisch-mathematisch, losgelöst von allen konkreten Wirtschaftsverhältnissen, ähnlich wie Thünen es für die landwirtschaftlichen Betriebe getan hat, darzulegen.[2] Die konkreten Wanderungen selbst sind noch nicht wissenschaftlich in ihrer Eigenart, ihren Gründen und ihren Folgen behandelt worden. Und doch kann das Wirtschaftsleben der Gegenwart, ohne einen klaren Einblick in sie, kaum vollständig verstanden werden.

I.

Von den drei großen Industrieländern hat dasjenige, an das wir mit Recht an erster Stelle zu denken gewohnt sind, England, heute solche Wanderungen der Großindustrie in nennenswerter Weise nicht aufzuweisen. Das erklärt sich aus den allbekannten Besonderheiten seines Wirtschaftslebens. England, das durch tiefeinschneidende Meeres-

[1] Zuerst abgedruckt in Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, 1910, Heft 2.

[2] Alfred Weber, Über den Standort der Industrien. Erster Teil: Reine Theorie des Standorts. Mit einem mathematischen Anhang von Georg Pick. Tübingen 1909.

arme und kurze, wasserreiche Flüsse ringsum mit dem Meere in schiffbarer Verbindung steht, also des Wassertransports nicht nur im Auslandshandel, sondern auch im Inlandshandel sich in weitgehendem Maße bedienen kann, bietet für seine Industrie verhältnismäßig wenig Anlässe zu Wanderungen; und da es zugleich das Land der ältesten modernen Großindustrie ist, so verteilen sich diese örtlich beschränkten Wanderungen überwiegend über die ein Jahrhundert umfassenden Zeiten des ersten kräftigen Aufschwungs.

Je mehr der teure Landtransport im Wirtschaftsleben eines Volkes eine Rolle spielt, um so zahlreichere und kräftigere Anlässe zu industriellen Wanderungen müssen sich ergeben. Das ist der Fall in den weitgedehnten Vereinigten Staaten mit ihrem unentwickelten Flußverkehr und dem kontinental gelegenen Deutschland mit seiner Küstenarmut und seinen Flüssen, die fast alle nur in einer Richtung sich ergießen. Hier ist die Möglichkeit und der Anreiz zu räumlich weit größeren Wanderungen vorhanden, und da die moderne Wirtschaftsentwicklung sich hier in einer viel kürzeren Zeitspanne, als in England, zusammendrängt, so treten diese örtlich weit ausgedehnten Wanderungen eindrucksvoll in kurzer Frist der Gegenwart uns entgegen. So sind Deutschland und die Vereinigten Staaten zum Hauptschauplatz für die Wanderungen der Großindustrie in der Gegenwart geworden.

Man sollte auf den ersten Blick allerdings meinen, daß zwischen beiden Ländern ein großer Gegensatz vorhanden sein müßte. Deutschland, ein Land von alter Vergangenheit, besiedelt und hochkultiviert seit anderthalb Jahrtausenden, schon im 16. Jahrhundert führend in der gewerblichen Produktion der Welt, muß im Wirtschaftsleben der Gegenwart vielfach unter dem Druck der Vergangenheit stehen. Von den Fesseln früherer Entwicklung sich zu befreien, ist hier eine der wichtigsten und schwierigsten Aufgaben. Vielfach kann sich die Industrie durch Wandern am wirksamsten und leichtesten solcher lokalen Bande der Vergangenheit entledigen.

Die Vereinigten Staaten dagegen sind ein neues Land, ohne lange Vergangenheit, ohne beengende alte Traditionen. Unbehindert konnten hier auf geschichtslosem Boden rein wirtschaftliche Ziele von vornherein weit stärker sich geltend machen, zumal da erst mit den Eisenbahnen die Erschließung des Landes in großem Stile einsetzt. In einem solchen Lande scheinen Korrekturen der aus alten Zeiten überkommenden wirtschaftlichen Verhältnisse durch Wanderungen kaum nötig zu sein.

Trotzdem sind in den beiden so verschiedenartigen Ländern industrielle Wanderungen stärker hervorgetreten als irgendwo sonst.

Das erklärt sich daraus, daß in Wirklichkeit die industrielle Entwicklung ebensowenig wie in Deutschland, auch in den Vereinigten Staaten in voller Freiheit stattfinden konnte; hier wie dort stand tatsächlich das ganze Wirtschaftsgebiet für die industrielle Standortswahl nicht von vornherein zur Verfügung. Die Beschränkungen der Freizügigkeit waren in den Vereinigten Staaten sogar nicht minder stark als in Deutschland, nur waren sie anderer Art.

In Deutschland wurzelten sie bekanntlich in der Gesetzgebung der Städte. Nur Städte durften Gewerbe betreiben, eine jede aber nur für ihren eigenen Markt. So wurde jede Stadt nach Büchers Ausdruck zum Miniaturbild der gesamten Gewerbetätigkeit des Landes. Diese künstliche Scheidung mußte auch nach ihrer rechtlichen Beseitigung noch lange wirtschaftlich und politisch fortwirken. Wirtschaftlich mußte sie das Streben erzeugen, den Absatz nicht durch Erweiterung des Kundenkreises, sondern durch Vermannigfachung der Erzeugnisse zu vergrößern. Auch die ersten Maschinenfabriken fühlten sich noch unter dem Zwang der alten Gebundenheit des Marktes genötigt, auf möglichst vielen Gebieten des Maschinenbaues sich zu betätigen, um beschäftigt zu sein, und haben manchmal allerhand andere Geschäfte noch hinzunehmen müssen. Politisch ist gleichzeitig der natürliche Gegensatz von Stadt und Land künstlich noch bedeutend verschärft worden. Erst volle Freizügigkeit konnte diese politischen und wirtschaftlichen Folgen mildern.

Auch in den Vereinigten Staaten fehlt es nicht ganz an künstlichen Schranken. Die Gesetzgebung des Mutterlandes verbot bekanntlich im Interesse der englischen Industrieausfuhr alle Gewerbe, die nicht ihrem Wesen nach lokal gebunden sind. Aber wichtiger war die weitgehende örtliche Beschränkung, die die Natur des Landes mit sich brachte. Wie sie die Kolonisation zunächst auf den östlichen Küstenstreifen beschränkte, so mit ihr auch die industrielle Entwicklung. Denn je geringer die Besiedelung war, um so schwieriger war es, Kapital und Arbeit zu beschaffen, um so höher waren Zins und Lohn, um so größer war das Risiko. Nur im besiedelten Osten war das Land genügend bekannt und gesichert, war ein Absatzmarkt vorhanden, ließen Arbeitskräfte und Kapital zu annehmbaren Bedingungen sich beschaffen.

Hier entwickelten sich zunächst die ihrem Wesen nach lokalwirtschaftlichen Gewerbe, d. h. die Nachbarschaftsgewerbe, deren Erzeugnisse zur unmittelbaren Unterhaltung der Kolonistenbevölkerung nötig, aber nicht haltbar und transportfähig waren. Sie bilden den ältesten, noch in die Kolonialperiode zurückreichenden Zweig der amerikanischen Industrie. Sie konzentrieren lange die gewerbliche Energie des Landes

auf sich und finden in der Erweiterung ihres Absatzes keine künstlichen Schranken; im Gegenteil, mit der Besiedelung wächst fast notwendig ihr Markt. Alter und Sonderstellung und Marktzuwachs haben wohl mitgewirkt, daß aus diesen ursprünglich lokalwirtschaftlichen Gewerben hier noch in höherem Maße, als anderswo, Großindustrien von volks- und weltwirtschaftlicher Bedeutung hervorgewachsen sind. Drei Gewerbe, in denen die Vereinigten Staaten eine führende Rolle spielen, sind hier vor allem zu nennen: Müllerei, Schlachtgeschäft, Schuhmacherei.

Andere Gewerbe, die nicht durch ihre Besonderheit auf den Nachbarschaftskreis beschränkt wurden, konnten auf dem Boden der Vereinigten Staaten erst nach der Losreißung vom Mutterlande entstehen. Mit der politischen Unabhängigkeit wurde die Möglichkeit geschaffen, sie ins Leben zu rufen, und von dieser Möglichkeit alsbald umfassenden Gebrauch zu machen, bot der Krieg mit England im Jahre 1812 den nötigen starken besonderen Anreiz. Denn er schnitt den Amerikanern jede Zufuhr englischer Fabrikate ab. Man mußte sich also Ersatz für sie beschaffen. Da war es natürlich, daß man sich fragte, ob man nicht die bisher von England bezogenen Erzeugnisse auf eigenem Boden selbst herstellen könne. In der englischen Einfuhr spielten die Hauptrolle die Produkte seiner frühesten und heute noch wichtigsten Großindustrie: der Baumwollindustrie. Wollte man die Industrie des ehemaligen Mutterlandes nachahmen, so mußte sich daher der Blick zuerst auf die Grafschaft Lancashire richten. So wandelte sich die Frage nach dem Ersatz für den Einfuhrausfall vor allem in die Frage, ob sich nicht ein ähnlich bevorzugtes Gebiet für die Baumwollspinnerei und -weberei auch auf amerikanischem Boden finden lasse.

In der Tat war das der Fall. Wie Lancashire ist der Fall-River-Distrikt dem Meere benachbart, mit zahlreichen Wasserkräften ausgestattet und durch ein feuchtes Seeklima, welches das Verarbeiten von Baumwolle so erleichtert, ausgezeichnet. So konnte hier der früher wichtigste Zweig der modernen Großindustrie auf ganz ähnlichen Grundlagen, wie einst in England, sich entwickeln. Zum zweitgrößten Baumwoll-Industriezentrum der Welt ist er hier bekanntlich herangewachsen. Aber mit den Vorzügen hat man gewissermaßen auch die Nachteile des Mutterlandes mit übernommen. Denn der Fall-River-Distrikt ist vom Gebiet der Rohbaumwollproduktion ungefähr ebenso weit entfernt wie die Grafschaft Lancashire; ja, wirtschaftlich war die Entfernung noch größer, da die Schiffsverbindungen nach dem Süden der Vereinigten Staaten von England besser als von Massachusetts aus entwickelt wurden.

Der Baumwollindustrie folgte, wie auf englischem so auch auf amerikanischem Boden, die moderne Eisen- und Stahlindustrie. Das Jahr 1860, in dem es zum ersten Male gelang, auf amerikanischem Boden Eisenbahnschienen herzustellen, bildet hier den wichtigsten Wendepunkt. Mit dem Eisenbahnnetz wächst die Eisenindustrie schnell und gewaltig. Beide werden heute an Ausdehnung von keinem Lande übertroffen. Auch dieser jetzt wichtigste Zweig der amerikanischen Großindustrie entstand zuerst im schmalen Küstenstreifen der ersten Ansiedelung. Auf dem Anthrazitkohlen und Eisenerze bergenden Boden Ostpennsylvaniens, noch diesseits der Alleghanies, mit den Mittelpunkten Harrisburg und Troy, wurden die ersten amerikanischen Stahlwerke errichtet.

Ähnliches gilt von anderen Zweigen der amerikanischen Großindustrie. So erwuchs die Papierindustrie zuerst in den gebirgigen Teilen der Neu-Englandstaaten und in den Adirondacks, wo große Fichtenwälder und billige Wasserkräfte vorhanden waren; so hatte die Lederindustrie bis 1880 in den Staaten Massachusetts und New York, in denen am frühesten die Viehzucht blühte, ihre Mittelpunkte.[1] Im ganzen kann man sagen: wie der Nordosten bestimmend geworden ist für den amerikanischen Nationalcharakter, so wird sein Wirtschaftsleben zum Vorbild und verkleinerten Spiegelbild des großen amerikanischen Wirtschaftslebens überhaupt.

Zugleich bildet sich mit dieser Entwicklung die erste große Schichtung im amerikanischen Wirtschaftsleben heraus: im Nordosten Industrie, im Nordwesten Getreide, im Süden Rohbaumwolle. Das waren gewaltige Interessengegensätze, die auch auf dem Gebiet der Politik zum Ausdruck gelangen mußten. Der früheste und stärkste dieser Gegensätze ist im Bürgerkrieg zum scharfen Durchbruch gekommen. Ein Ausgleich war auch hier erst durch volle Freizügigkeit möglich.

Solche volle Freizügigkeit, die erst wirtschaftliche Gründe für die Standortswahl allein bestimmend werden und in Wanderungen den Sieg über geschichtliche Zufallsgründe davontragen läßt, bedeutete also in Deutschland in erster Linie Beseitigung künstlicher Schranken. Erst durch die Auflösung der mittelalterlichen, Stadt und Land trennenden Wirtschaftsverfassung und durch die Aufhebung der einzelstaatlichen Zollgrenzen wurde mit dem einheitlichen deutschen Markt eine Absatzmöglichkeit, wie die Großindustrie sie verlangt, geschaffen. Erst an zweiter Stelle kamen hier Ausbau und Verbesserung der inneren Verkehrswege. Sie verstärkten nur die Vereinheitlichung des Marktes,

[1] Twelfth Census of the United States taken in the year 1900. Volume VII. Manufactures. Washington 1902.

allerdings in wirksamster Weise. Nicht nur die natürlichen Wasserstraßen sind in Deutschland besser ausgebaut worden, als in irgendeinem anderen Lande, auch das deutsche Eisenbahnnetz ist — von Belgien abgesehen — das dichteste auf dem europäischen Festlande. So sind hier die Grundlagen für die weitestgehende Freizügigkeit der Industrie geschaffen worden.

Schwieriger waren sie in den Vereinigten Staaten herzustellen. Maßnahmen der Gesetzgebung waren — von der Kolonialzeit abgesehen — hier ohne Bedeutung. Nicht künstliche, sondern natürliche Schranken standen hier im Wege. Die Unerschlossenheit des großen Landes war das Haupthemmnis. Nicht die Macht der Vergangenheit, die Macht des Raumes war zu überwinden. Volle Freizügigkeit hatte zur Voraussetzung volle Besiedelung des Landes. Wichtigstes Mittel der Besiedelung war die Eisenbahn, hier nicht nur ein besserer Verkehrsweg, der umgestaltend eingriff in ein bereits hochentwickeltes Kulturgebiet, sondern der erste und vielfach der einzige Verkehrsweg, der jeder Kultur vorausging. Dabei kommt es unter dem Gesichtspunkt der Freizügigkeit nicht nur darauf an, daß man mit der Eisenbahn in alle Teile des Landes überhaupt zu gelangen vermag; es ist vielmehr nötig, daß das auch unter im wesentlichen gleichen Bedingungen geschehen kann. Gleiche Transportkosten sind aber nur möglich, wenn die Betriebskosten sowie die Ausnutzung des Materials und Personals annähernd gleich sind. Die Unterschiede in der Ausnutzungsmöglichkeit mindern sich mit der wachsenden Gleichmäßigkeit der Besiedelung, und für die Betriebskosten ist von besonderer Wichtigkeit der Preis des Feuerungsmaterials. Da ist es von großer Bedeutung gewesen, daß in den verschiedensten Teilen des weiträumigen Landes sich Kohle und Petroleum vorfanden. Dieses verbreitete Vorkommen von Feuerungsmaterialien erleichterte es sehr, die Frachten für Massengüter überall möglichst gleichmäßig niedrig zu halten. Nur soweit solche gleichmäßige Niedrigkeit der Transportkosten vorhanden ist, ist völlig freie Standortswahl für die Industrie gegeben. Trotz der großartigen Leistungen der amerikanischen Eisenbahnen ist sie jenseits des Atlantischen Ozeans noch nicht in so vollem Maße erreicht wie in Deutschland.

II.

Wenn aber die Bewegungsfreiheit vorhanden ist, wie wird von ihr Gebrauch gemacht werden?

Die Ziele der Wanderung sind verschieden. Sie können aus der Produktion und dem Absatz erwachsen. Da die Produktion in der Anwendung menschlicher Arbeit auf in der Natur vorhandene Stoffe

besteht, so müssen sich von ihr aus zwei Anziehungskräfte ergeben: die der Rohstoffe und menschlichen Arbeitskräfte; und zu ihnen gesellt sich als dritte die des Absatzes, die um so stärker hervortritt, je einheitlicher der Absatz sich gestaltet.

Was zunächst die aus der Produktion sich ergebenden Anziehungskräfte der Arbeit und der Rohstoffe anlangt, so wird ihr Verhältnis zueinander natürlich dadurch beeinflußt, wie die Kosten menschlicher Arbeit und die Rohstoffkosten in dem zum Absatz bestimmten Fertigfabrikat sich zueinander verhalten. Je mehr die Kosten der menschlichen Arbeit überwiegen, um so stärker ist die Anziehungskraft der Arbeit, und umgekehrt, je weniger die Rohstoffe durch Arbeit im Fabrikationsprozeß umgestaltet werden. Es kommt also zunächst auf das Maß der menschlichen Arbeit an, das auf die Rohstoffe verwendet wird. Auf der Stufenleiter der Veredlung der Rohstoffe durch Arbeit schreiten nun im allgemeinen die Deutschen weiter vor als die Amerikaner. Den ganzen Weg vom ersten Rohstoff bis zum letzten Fertigfabrikat legen diese im allgemeinen nur dann zurück, wenn er nicht lang ist; sonst machen sie meist auf halbem Wege halt und vielfach gleich in seinem Anfang. Denn für die Amerikaner ist es eine wichtigere und dankbarere Aufgabe, den Reichtum ihres Bodens zu heben, als diese Schätze überall aufs sorgfältigste zu verarbeiten. Weil die hochqualifizierte Fertigindustrie in der Gesamtheit unserer gewerblichen Produktion eine größere Rolle spielt als jenseits des Atlantischen Ozeans, muß die Anziehungskraft der Arbeit bei uns stärker wirksam sein, als in den Vereinigten Staaten.

Da es sich aber für uns um unmittelbare menschliche Arbeit handelt, so fragt es sich weiter, in welchem Maße die menschliche Arbeit durch mechanische in der Industrie ersetzt wird. Die Mechanisierung des Produktionsprozesses durch Verwendung von mit Kohle gespeisten Maschinen ist in dieser Hinsicht um so wichtiger, als sie nicht nur die unmittelbare menschliche Arbeit mindert, sondern die Rohstoffmengen durch das Hinzutreten der Kohle gleichzeitig steigert. Das Maß solcher Mechanisierung wird vor allem durch die Höhe der Arbeitslöhne bestimmt. Sind die Löhne, die durch eine Maschine erspart werden, beispielsweise doppelt so hoch, so macht sich eine Maschine doppelt so schnell bezahlt, etwa statt in acht in vier Jahren; wenn zugleich die Gebrauchsfähigkeit der Maschine nur kurz ist, etwa nur sechs Jahre beträgt, so macht allein die Differenz in den ersparten Löhnen die Verwendung der Maschine in dem einen Fall wirtschaftlich ratsam, in dem anderen wirtschaftlich unmöglich. Der Lohnsatz, dessen Höhe somit für die Anschaffung kostspieliger Maschinen, die schnell veraltern oder sonstwie gebrauchsunfähig werden, vielfach aus-

schlaggebend ist, hängt, wie jeder Warenpreis, von Angebot und Nachfrage ab. Je mehr das Angebot hinter der Nachfrage zurückbleibt, um so höher muß er steigen. Die Vereinigten Staaten sind nun ein reines Kolonisationsland. Ohne nennenswerte eigene Bevölkerung müssen sie alle Arbeitskräfte von außen heranziehen für die Fülle großer Aufgaben, die ihr Land, eine anfangs fast unbegrenzt erscheinende Nachfrage nach Arbeit schaffend, umschließt. So mußten die Arbeitskräfte auf amerikanischem Boden einen gewissen Raritätswert erlangen, der in den hohen amerikanischen Lohnsätzen zumal früherer Zeiten sich spiegelt. Das allein erklärt schon die Tatsache, daß die Mechanisierung der Industrie in den Vereinigten Staaten größer ist als in Deutschland. Es ergibt sich demnach auch aus diesem zweiten Moment, welches das Verhältnis der Kosten der unmittelbaren menschlichen Arbeit zu den Kosten der Rohstoffe im Fabrikat bestimmt, die wichtige Folgerung, daß die Anziehungskraft der menschlichen Arbeit weit größer diesseits als jenseits des Atlantischen Ozeans sein muß.

Dieses Ergebnis wird noch sehr verstärkt, wenn wir den weiteren Grund ins Auge fassen, der die Anziehungskraft jener beiden Faktoren beeinflußt. Er ist noch wirksamer als das Maß menschlicher Arbeit, das auf die Rohstoffe verwendet ist. Die Anziehungskraft muß nämlich zweitens davon abhängig sein, in welchem Grade die Arbeitskräfte und Rohstoffe beweglich sind, wie leicht sie insbesondere zum Produktionsort hingebracht werden können. Die Beweglichkeit der Rohstoffe kann sowohl durch die Verkehrstechnik als auch durch die Produktionstechnik gesteigert werden. Sie ist einerseits um so größer, je niedriger die durch Entfernung und Frachtsatz vor allem bedingten Transportkosten sind. Da die Vereinigten Staaten von Ozean zu Ozean etwa dreimal so weit gedehnt sind, wie die größte Breite unseres Vaterlandes beträgt, so müssen die Unterschiede in der Höhe der Eisenbahntarife schon sehr bedeutend sein, wenn sie solche Entfernungsdifferenzen ausgleichen sollen. Im allgemeinen kann man daher auch sagen, daß die Anziehungskraft der Rohstoffe größer auf amerikanischem als auf deutschem Boden sein muß.

Die Beweglichkeit der Rohstoffe läßt sich aber, wie gesagt, auch durch die Produktionstechnik steigern. Das geschieht durch jede Veredlung oder Raffinierung der Rohstoffe, die das in ihnen enthaltene brauchbare Material konzentriert und das tote Transportgewicht gleichzeitig mindert. Ein großer Teil der gewerblichen Produktion in den Vereinigten Staaten beschränkt sich auf diese Verarbeitung der schwerwiegenden Rohstoffe, die durch die großen Entfernungen des Landes schon für die bloße Rohstoffgewinnung zur wirtschaftlichen Notwendig-

keit wird; diese gewichtersparende Veredlung kommt regelmäßig nicht minder den ausländischen wie den einheimischen Verbrauchern zugute. Für die Kohle kann solche produktionstechnische Steigerung der Beweglichkeit noch in der besonderen Form der Vergasung und Umwandlung in Elektrizität erfolgen und, da diese in stärkerem Maße in Deutschland als in den Vereinigten Staaten stattfindet, kann man von diesem Gesichtspunkte aus sagen, daß die Anziehungskraft der Rohstoffe jenseits des Atlantischen Ozeans zum mindesten nicht geringer ist als diesseits desselben.

Was sodann die Beweglichkeit der Arbeitskräfte anlangt, so hängt sie davon ab, ob eine Bevölkerung noch lokal gebunden ist oder nicht. Je mehr sie vom engeren Heimatboden losgelöst und ohne eigentliches Heimatgefühl ist, um so geringer muß die Anziehungskraft der Arbeit sich gestalten.

Unsere hochqualifizierte Fertigindustrie baut sich nun auf zwei grundverschiedenen Klassen hochstehender Arbeiter auf, die, beide lokalgebunden, in ihrer Existenz an einem bestimmten Ort festgewurzelt sind. Die eine ist die alte wurzelständige Arbeitsbevölkerung, die vielfach in die Zeit gesunden Zunftwesens noch unmittelbar zurückreicht und ein hohes Spezialistentum der Arbeit von einer Generation auf die andere vererbt; sie ist ein Geschenk der sonst so vielfach uns heute hemmenden Vergangenheit und bildet beispielsweise in der Kleineisenindustrie des Bergischen Landes die solide Grundlage ihrer Weltstellung. Das ist die Arbeiterschaft, die für die Aufrechterhaltung guter alter Traditionen von der größten Bedeutung ist. Sie ist in einem neuen Kolonisationslande am schwersten zu ersetzen.

Die zweite lokalgebundene Klasse bilden die gebildeten und gewandten Arbeiter der modernen europäischen Großstadt.[1] Sie zieht die strebsamsten und entwicklungsfähigsten Arbeitskräfte an sich. Sie stellt die Arbeiterschaft, die dank ihrer außerordentlichen Anpassungsfähigkeit für die Durchführung der immer neuen Aufgaben, die insbesondere in allen technischen Industrien, die noch in starker Aufwärtsentwicklung begriffen sind, immer wieder hervortreten, besonders geeignet ist. Es ist für die deutsche Elektrizitätsindustrie z. B. ausgeführt worden,[2] daß sie auf ein hochqualifiziertes Arbeitermaterial

---

[1] Vgl. Schwarzschild, Die Großstadt als Standort der Gewerbe. Mit besonderer Berücksichtigung von Berlin. Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge. 33. Bd. 1907.

[2] Vgl. Fasolt, Die sieben größten deutschen Elektrizitätsgesellschaften, ihre Entwicklung und Unternehmertätigkeit. Dresden 1904. Insbesondere der Anhang: Die zahlenmäßige Entwicklung der deutschen elektrotechnischen Industrie, ihre örtliche Verteilung und ihre Gliederung, S. 187—205.

angewiesen sei, das in „anderer als Großstadtluft nicht gedeihen“ könnte. Was somit für die deutsche Industrie im ganzen gegenüber der amerikanischen Industrie gilt, gilt für die deutsche Großstadt noch im besonderen: auf der Elitearbeiterschaft muß eine Eliteindustrie sich aufbauen. Wie hier die moderne Großindustrie in Porzellan- und Seidenfabriken begonnen hat, so hat unsere höchstentwickelte Qualitätsindustrie zum Teil hier noch heute ihren Sitz.[1]

Die Vereinigten Staaten kennen diese beiden für unsere Industrie besonders wichtigen Klassen so gut wie gar nicht. Es braucht nicht weiter ausgeführt zu werden, daß keine alten von Generation zu Generation sich vererbenden gefesteten Arbeitstraditionen vorhanden sind. Aber auch die amerikanischen Großstädte sind regelmäßig nicht als Sammelpunkte einer Auslese von Arbeitern anzusehen. Sie sind vielmehr die großen Reservoire, die die einströmenden Einwanderer aufnehmen, und zwar um so mehr und um so länger aufnehmen, je geringer ihre Bildung und Selbständigkeit sind. Da aber die Tüchtigen und Gebildeten immer wieder aus der anfänglichen Arbeiterschaft in die Schichten des ländlichen und städtischen Mittelstandes emporsteigen und die abnehmende Anziehungskraft des Landes der ehemaligen wirtschaftlichen und politischen Freiheit einen Ersatz durch gleich brauchbare und anpassungsfähige immer mehr erschwert und stets wachsende Scharen minderwertiger Arbeiter — Slawen und Süditaliener und Juden, statt Engländern und Iren und Schotten, Deutschen und Skandinaven — hereinfluten, so hat die amerikanische Großstadt die Anziehungskraft, die auch sie anfänglich vom Standpunkt der Arbeit, ganz ähnlich wie in Europa, ausgeübt hat, mehr und mehr eingebüßt. Damit ist erst der Hauptunterschied zwischen der deutschen und amerikanischen Arbeiterschaft von praktischer Bedeutung geworden. Dieser Unterschied besteht eben darin, daß in den Einwanderern eine wurzellose, nirgends lokalgebundene Arbeiterschaft der amerikanischen Großindustrie zur Verfügung steht. Vom Heimatboden losgerissen und selbständiger Initiative zum großen Teil bar, ist sie ungleich beweglicher als der Hauptteil der deutschen Industriearbeiterschaft. Sie kann festgewurzelt werden, wo Arbeitsgelegenheit geschaffen wird. Bei der Standortswahl für eine neue Unternehmung braucht daher nicht auf die in einer Gegend vorhandenen Arbeitskräfte Rücksicht genommen zu werden; infolge der amerikanischen Einwanderung und des Umschwungs, der in letzter Zeit bei ihr eingetreten, kann man vielmehr die verfügbaren Arbeitskräfte zu sich heranziehen. So baut der Stahl-

[1] Vgl. Schwarzschild a. a. O.

trust die neue große Stahlstadt, die er nach seinem finanziellen Leiter Gary genannt hat, in menschenleerer Gegend am Michigansee, und versucht gleichzeitig durch Ablenkung der italienischen Einwanderer die ungünstigen Arbeiterverhältnisse des heißen, auf Neger bisher zum großen Teil angewiesenen Alabama in den 1906 von ihm erworbenen Eisenwerken der Tennessee Coal and Iron Co. zu verbessern; so hat schon früher der größte Konkurrent des Stahltrustes — die Lakawanna Steel Co. — ohne jede Rücksicht auf die bisherigen Siedelungsverhältnisse ihren neuen Standort sich gewählt. Unter dem Einfluß dieser Verhältnisse ist seit 1890 — wie es im amerikanischen Zensus von 1900 heißt — „a decided tendency toward a wider distribution" eingetreten. Schon im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts zeigte diese Tendenz sich deutlich; nahmen doch die industriellen Unternehmungen in dieser Zeit in den Städten um 10,9 %, außerhalb der Städte um 73,8 % zu, und zeigte sich doch auch in allen anderen statistisch erfaßbaren Richtungen, wie Arbeiterzahl und Anlagekapital, der gleiche Unterschied. Im neuen Jahrhundert ist dieser bedeutsame Prozeß der „ruralisation" aber noch stärker hervorgetreten.

Das alles bedeutet für uns: die „Arbeitsorientierung" spielt in den Vereinigten Staaten eine außerordentlich viel geringere Rolle als bei uns in Deutschland. Die Anziehungskraft des Produktionsfaktors Arbeit hat für die amerikanische Fabrikindustrie allerdings auch eine geschichtliche Bedeutung, ist aber heute so gut wie ausgeschaltet. Soweit bei uns die Arbeitskräfte, zumal die besten, noch örtlich gebunden sind — und das gilt nicht nur von den ausführenden Arbeitern, sondern auch mit gewissen Einschränkungen von den Unternehmern[1] — ist der Arbeitsgesichtspunkt für den Standort der deutschen Industrie vielfach noch bestimmend; gerade die höchstentwickelten Industriezweige sind bei uns zum großen Teil „arbeitsorientiert". Nur soweit auch unsere Unternehmungen mit einer entwurzelten, fluktuierenden Arbeiterschaft zu tun haben, nähern sich die deutschen Verhältnisse in dieser Hinsicht den amerikanischen, ist auch bei uns die Anziehungskraft des Produktionsfaktors Arbeit im wesentlichen ausgeschaltet. Was in den Vereinigten Staaten Regel genannt werden darf, hat bei uns mehr den Charakter einer Ausnahme.

Soweit aber solche Ausschaltung vorliegt, haben die übrigen Anziehungskräfte freie Bahn für ihre Betätigung. Das sind also der zweite aus der Produktion sich ergebende Gesichtspunkt des Rohstoff-

---

[1] Auf die für industrielle Wanderungen nicht unwichtige Frage des Unternehmertums kann hier nicht eingegangen werden, da bei ihr die entscheidende Rolle ganz andere Gesichtspunkte spielen.

bezuges und der Gesichtspunkt des Absatzes. Beide sind Transportgesichtspunkte. Sie müssen auch aus einem positiven Grunde auf dem amerikanischen Boden sich wirksamer zeigen als auf dem deutschen. Denn weil die Vereinigten Staaten mehr als vierzehnmal so groß sind wie das Deutsche Reich, so haben die Fragen des Transports in der Gesamtheit des amerikanischen Wirtschaftslebens eine unvergleichlich größere Bedeutung als auf deutschem Boden. Je weiter die Entfernungen sind, die überwunden werden müssen, um so wichtiger ist für die Industrie die richtige Transportlage.

III.

Die Gesichtspunkte des Rohstoffbezuges und des Absatzmarktes können zusammen- und auseinanderfallen. Fallen sie zusammen, so verstärken sie sich gegenseitig; fallen sie dagegen auseinander, so fragt es sich, wo die größere Anziehungskraft vorhanden ist.

Das ist nicht ein für allemal zu beantworten. Die Antwort hängt vielmehr von der Art der Produktion und der Art des Absatzes ab. Von der Art der Produktion in mehrfacher Hinsicht.

Es ist ohne weiteres einleuchtend, daß das Gewichtsverhältnis der erzeugten Fabrikate zu dem verbrauchten Rohstoff hier von Bedeutung ist.[1] Je weniger die Fabrikate im Verhältnis zu den verarbeiteten Rohstoffen wiegen, um so mehr werden bei gleichen Frachtsätzen die Transportkosten für jene hinter die Transportkosten für diese an Bedeutung zurücktreten. Wieviel von Rohstoffen in das Fabrikat übergeht, ist in verschiedenen Industriezweigen verschieden. Im allgemeinen kann man nur sagen, daß einerseits die Ergiebigkeit und Reinheit der Rohstoffe, beispielsweise der Eisengehalt der Eisenerze, und anderseits das Maß der besprochenen Mechanisierung des Produktionsprozesses, d. h. der Ersetzung menschlicher Arbeitskräfte durch mit Kohlen gespeiste Maschinen, auf diese Differenz von Einfluß sind. Und da die Mechanisierung im allgemeinen zunimmt und ärmere Rohstoffe in wachsendem Maße Verarbeitung finden müssen, so kann man sagen, daß eine allgemeine Tendenz vorhanden ist, diese Differenz zu steigern, also die Anziehungskraft der Rohstoffe gegenüber der des Absatzes zu vergrößern; nur soweit es gelingt, die Rohstoffe besser auszunutzen, kann diese Tendenz etwas ausgeglichen werden.

---

[1] Die Bedeutung dieser Gewichtsdifferenz zwischen Rohstoffen und Fabrikat betont Alfred Weber a. a. O., insbesondere in seinem II. Exkurs, mit Recht ausdrücklich, aber er scheint mir anderseits die Bedeutung der Wertdifferenz nicht vollständig zu würdigen.

Aber nicht nur die Gewichtsdifferenz, sondern auch die Wertdifferenz zwischen Rohstoffen und Fabrikat spielt eine Rolle. Je größer die Wertsteigerung im Produktionsprozeß — durch direkten Arbeitsaufwand sowie durch Verzinsung und Amortisation der verwendeten Maschinen — ist, um so mehr werden die Transportkosten des Fabrikats im Verhältnis zu seinem Gesamtpreis an Bedeutung verlieren. Das zeigt sich vor allem dann, wenn durch den Produktionsprozeß das Erzeugnis den Charakter einer Massenware einbüßt und infolgedessen verhältnismäßig kleine Mengen regelmäßig nur zur Versendung gelangen. Die Gewichtsdifferenz zwischen den letzten Rohstoffen und dem Fabrikat ist bei Nähnadeln und Rasiermessern nicht sehr viel größer als bei Halbzeug oder Stabeisen, und doch spielen die Transportkosten des Fabrikats wegen der verschiedenen Wertdifferenz in beiden Fällen eine ganz verschiedene Rolle. Gelingt es gar, die Qualität des Erzeugnisses so zu steigern, daß sie anderswo nicht erreicht wird, so gewinnen die Fabrikate eine gewisse künstliche Monopolstellung, die die Transportkosten des Absatzes bisweilen bis zur völligen Bedeutungslosigkeit herabzudrücken vermag.

Zweitens kommt bei der Konkurrenz des Absatz- und Rohstoffgesichtspunktes die Art des Absatzes in Betracht. Jeder ausländische Absatz, zumal wenn er auf dem Seewege stattfindet, muß die Industrie an die Peripherie des Wirtschaftskörpers locken; der inländische Absatz dagegen verlangt eine möglichst zentrale Lage, von der aus die Gesamtheit der Inlandsmärkte mit der verhältnismäßig geringsten Mühe erreicht werden kann.

So bieten sich bei den Anziehungskräften der Rohstoffe und der Absatzmärkte zahlreiche Divergenzmöglichkeiten.

Daß sie sich gegenseitig verstärken, ist ein seltener Vorzug. England darf sich solchen Vorzugs in höherem Maße erfreuen als irgend ein anderes Land. Das erklärt sich einmal aus der Eigenart seines Absatzes. In ihm spielt der Auslandsabsatz eine besonders große Rolle und, da dieser ausschließlich auf dem Seewege erfolgt, so stellt er sich dar als ein einheitlicher Absatz, also als ein Absatz von hoher Anziehungskraft. Er lockt die Industrie an die Peripherie des englischen Wirtschaftskörpers. Da aber das Meer mit seinen leistungsfähigen Zuflüssen auch einen und vielfach sogar den besten Zugang zum Inlandsmarkt darstellt, so schwindet hier, dank der Inselnatur des Landes, die Zwiespaltigkeit in der Anziehungskraft des inländischen und ausländischen Absatzes größtenteils. Sie wirkt in der Hauptsache nur in einer Richtung. Diese Richtung deckt sich wieder zum großen Teil mit der, die durch den Rohstoffbezug bestimmt wird, da die englische Industrie ihre Hauptrohstoffe, soweit sie heimisch

sind, überwiegend in unmittelbarer Nähe des Meeres findet, soweit sie ausländisch sind, ausschließlich auf dem Seewege bezieht. In dieser großen Vereinfachung der Standortsverhältnisse liegt es begründet, daß die Frachten in der englischen Eisenindustrie nur 8—10 %, in der deutschen 28—30 % der Produktionskosten ausmachen.[1]

Ein so weitgehendes Zusammenfallen ist eine seltene Ausnahme. Meist machen nicht nur die Anziehungskräfte des Rohstoff- und Absatzgebiets sich in verschiedener Richtung geltend, sondern beide sind außerdem noch in sich gespalten. In Deutschland und in den Vereinigten Staaten liegen z. B. die Haupterzlager zwar auch, wie in England, an der Peripherie des Wirtschaftsgebiets, aber das bedeutet hier etwas ganz anderes, da sie nicht an der Meeresküste, sondern an der Landesgrenze liegen: das deutsche Minetterevier in Lothringen unmittelbar an der französischen Grenze, das Erzgebiet des Oberen Sees ungefähr in der Mitte des nordamerikanischen Kontinents, nicht fern von der kanadischen Grenze. Die Lage wird dadurch im Verhältnis zum Absatzmarkt ausgesprochen exzentrisch. Beide nicht in einer stark bevölkerten und industriereichen Gegend, wie das Ruhrrevier und das Pittsburger Gebiet darstellen, gelegen, weit entfernt von der Welthandelsstraße des Meeres und durch Zölle von dem benachbarten Auslandsmarkt wirtschaftlich abgeschnitten, sind sie angewiesen auf ferne, meist nur auf Landwegen zu erreichende Märkte, den großen eigenen Inlandsmarkt und den überseeischen Markt des Auslands. Die Anziehungskräfte des Rohstoffbezugs und des Absatzmarktes verstärken sich also nicht, sondern wirken sich entgegen.

Dieser Widerstreit kann nun dadurch gemindert, oft gänzlich paralysiert werden, daß beide einander widerstreitende Gesichtspunkte in sich gespalten sind. Der Gegensatz zwischen dem zur Meeresküste hinziehenden überseeischen Absatz und dem von der Peripherie fortziehenden inländischen Absatz muß natürlich um so mehr vorhanden sein, je stärker der kontinentale Charakter einer Volkswirtschaft hervortritt, je größer die inländischen Entfernungen sind. Er ist daher in den Vereinigten Staaten von erheblicherer Bedeutung als in Deutschland. Aber dieser von Natur gegebene Gegensatz bleibt latent, soweit eine nennenswerte Ausfuhr nicht entwickelt ist.

In den meisten Industriezweigen höherer Verarbeitung tritt in den Vereinigten Staaten der überseeische Absatz weit zurück hinter den einheimischen. Das verstärkt sich einstweilen noch mit fortschreitender Entwicklung; denn die Vereinigten Staaten sind ja noch in der Be-

---

[1] Vgl. Gemeinfaßliche Darstellung des Eisenhüttenwesens. Herausgegeben vom Verein deutscher Eisenhüttenleute in Düsseldorf. 5. Aufl. S. 115.

siedelung begriffen. Die Einwanderung ist heute größer als je, und der Wanderbewegung von außen entspricht eine solche im Innern. Dadurch wird bekanntlich der Bevölkerungsschwerpunkt beständig weiter nach Westen gerückt, so daß heute schon das Mississippital wirtschaftlich und politisch wichtiger ist als die Ostküste. Für uns aber bedeutet das nicht nur, daß der Inlandsmarkt überhaupt gewaltig wächst, sondern vor allem, daß ein neuer Massenabsatz, der für Wanderungen der Großindustrie am meisten Bedeutung hat, sich im Innern des eignen Landes bildet. Will die amerikanische Großindustrie dem neu entstehenden Massenabsatz sich nähern, so muß sie den Weg von der Küste ins Innere, insbesondere nach Westen einschlagen.

Ganz anders in Deutschland. Auch hier ist der Zuwachs der Bevölkerung gewaltig. Aber es ist ausschließlich ein natürlicher Zuwachs, der sich infolgedessen auch ziemlich gleichmäßig auf die bisherige Bevölkerung verteilt. Er ruft überall im ganzen Lande eine mäßige allgemeine Steigerung hervor, schafft aber nirgends einen großen neuen Massenabsatz von besonderer Anziehungskraft. Die Bevölkerungszunahme bei uns gewährt daher — im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten — keinen besonderen Anlaß zu Wanderungen.

Einen ähnlichen neuen Massenabsatz, wie die Entwicklung in Nordamerika im Inlande hervorruft, kann es für uns nur im Ausland geben. Dort haben wir ihn uns ja auch geschaffen; in welchem Maße, geht daraus hervor, daß der Wert unserer Ausfuhr in einem Jahrzehnt um etwa 2200 Millionen gewachsen ist. Dieser neue Massenabsatz im Ausland, der weit überwiegend zur See stattfindet und an dem unsere Großindustrie vor allem beteiligt ist, schafft für die deutsche Großindustrie eine gewisse Wanderungstendenz nach dem Meere und seinen großen Zuflüssen, insbesondere dem Rhein. Wie vor allem Duisburg-Ruhrort und Mannheim-Ludwigshafen zu Industriestädten ersten Ranges geworden sind, so gesellt sich in den Hansestädten zum alteingesessenen Handel die moderne Großindustrie in immer stärkerem Maße.

Natürlich fehlt es an wirksamer Ausfuhr auch keineswegs völlig in den Vereinigten Staaten. Sie spielt vielmehr in den Rohstoffindustrien, wie z. B. der Raffinerie von Petroleum und Kupfer, eine große Rolle. Da in ihnen die Gewichts- und Wertdifferenz zwischen Rohstoffen und Produkt nicht erheblich ist, so übt hier der Absatz an sich eine besonders starke Anziehungskraft aus. Es muß daher auch die Zwiespaltigkeit bei ihm in besonders starkem Maße sich geltend machen, zumal wenn es gelungen ist, auch die Anziehungskraft des Rohstoffs, ähnlich wie die der Arbeitskraft, auszuschalten. Das zeigt in einer Weise, die vielfach vorbildlich gewirkt hat, die Standard Oil Co. Indem

sie durch die Anlage ihres berühmten Röhrennetzes sich im Bezuge des Rohstoffs vom Zwange der Transportorientierung gewissermaßen emanzipiert hat, ist sie in die Lage versetzt worden, den Standort ihrer Hauptraffinerien ganz dem Absatz anzupassen. So hat sie sich zwei große Mittelpunkte geschaffen. Der eine — Bayonne — an der dichtbesiedelten Ostküste in unmittelbarer Nähe der größten Stadt des Landes; von ihm aus werden alle Abnehmer bedient, die auf dem Atlantischen Ozean zu erreichen sind. Der andere — Whiting — inmitten des nordamerikanischen Kontinents an der Südspitze der großartigen Inlandsverkehrsstraße der großen Seen und unmittelbar vor dem Tore der zweitgrößten Stadt und dem bedeutendsten Eisenbahnknotenpunkt des Landes, Chicago.

Auch hier zeigen sich die Vereinigten Staaten, wie so oft, durch die Vergrößerung, in der alle Tendenzen moderner Entwicklung in ihnen hervortreten, als die lehrreiche Experimentierstube unseres Wirtschaftslebens. Das Streben, eine ähnliche Scheidung nach dem Absatzmarkt in der Produktion zur Durchführung zu bringen, ist in kleinem Maßstabe natürlich auch bei uns vorhanden und hat beispielsweise mitgewirkt bei der größten Fusion in unserer Eisenindustrie, der von Phönix und Hörde. Die Fabrikation für den überseeischen Markt ist fast ganz in das Werk des Phönix in Duisburg-Ruhrort verlegt worden, während vom zentraler gelegenen Hörder Werk aus der Inlandsverkehr vor allem versorgt wird.

In den Vereinigten Staaten übt der ausländische Absatz aber noch eine andere Wirkung aus. Es ist das freilich nicht der ausländische Absatz, an den wir stets zuerst denken. Für den Absatz nach Europa ist die altüberkommene Lage am Atlantischen Ozean am günstigsten. Hier handelt es sich vielmehr um die beiden Absatzgebiete, auf die der imperialistische Ehrgeiz der Nordamerikaner — nicht nur in schnellverfliegender Begeisterung, sondern mit echt amerikanischer Hartnäckigkeit — vor allem sich richtet. Südamerika und Ostasien gegenüber glauben die Vereinigten Staaten eine besondere Vorzugslage zu haben, die voll zur Wirkung gebracht werden soll durch den von der Regierung übernommenen und eifrig geförderten Bau des Panamakanals. Die Rücksicht auf diese Märkte ist heute schon manchmal bestimmend. Auch das bedeutet eine Wandertendenz fort vom Atlantischen Ozean nach dem Westen und nach dem Süden. Allein für sich würde sie wohl — trotz der anspornenden Förderung durch öffentliche Meinung und Regierung[1] — kaum eine ausreichende selb-

[1] Man denke vor allem an die bedeutsame Reise, die der hervorragende auswärtige Minister Roosevelts, Elihu Root, nach den Ländern Südamerikas unternommen hat.

ständige Kraft besitzen; aber sie wird dadurch gesteigert, daß die Anziehungskraft des wachsenden Inlandsmarktes sich mit ihr verbindet.

Bei dieser Anziehungskraft des Inlandsmarktes kommen noch zwei Momente verstärkend hinzu. Das eine ist der Frachtenschutz. Er tritt natürlich nur dann in die Erscheinung, wenn sich zwischen den Transportkosten der inländischen und ausländischen Erzeugnisse eine Differenz zugunsten der ersteren ergibt. Bei der Lage an der Atlantischen Küste ist eine solche schützende Differenz nicht vorhanden. Gerade hier verlangt man daher besonders, statt des fehlenden Frachtschutzes, Zollschutz. Je mehr man aber dem Hauptinlandsmarkt sich nähert, um so mehr kann man sich eines natürlichen Frachtenschutzes erfreuen. Eine junge noch in der Entwicklung begriffene Industrie flüchtet daher leicht und mit Vorliebe vor überlegener Konkurrenz ins Inland. Das tat die deutsche Industrie zu Beginn unserer modernen Industrieentwicklung, zumal als eine wirksame deutsche Handelspolitik noch nicht vorhanden war. Erst jetzt ist sie — meist unter Zollschutz — genügend erstarkt, um auf den alten Frachtenschutz verzichten und der Anziehungskraft des überseeischen Absatzmarktes sich hingeben zu können. Was bei uns schon weit überwiegend der Vergangenheit angehört, zeigt die Gegenwart in den Vereinigten Staaten, nur auch hier wegen der Ausdehnung des Landes im vergrößerten Maßstabe. Der Wunsch nach Frachtenschutz verstärkt in Nordamerika die Neigung, der Anziehungskraft des rasch wachsenden Inlandsmarktes sich hinzugeben. Schon allein des Frachtenschutzes wegen ist das große Stahlwerk in Pueblo im Staate Colorado vor ausländischer Konkurrenz sicher, wenn seine Erzeugnisse nur einigermaßen brauchbare Qualität besitzen.

Gerade bei der Eisenindustrie verknüpft sich mit dem Gesichtspunkt des Frachtschutzes noch ein eigenartiger, aus dem Absatz hervorwachsender Gesichtspunkt der Rohstoffversorgung. Eisen und Stahl werden ja nicht konsumiert wie Nahrungsmittel. Der Stoff bleibt hier vielmehr, auch wenn die Form nicht mehr zu nutzen ist. Er kann als Altschrott von neuem für die Produktion benutzt werden. Die Menge dieses wichtigen Rohstoffes, die die Entwicklung des Martinprozesses gegenüber dem Bessemer- und Thomasprozeß begünstigt, ist abhängig von der Größe des inländischen Absatzes und der Länge der Benutzungsdauer der Eisenerzeugnisse. Im Durchschnitt nimmt man für Eisen eine Benutzungsdauer von 25 Jahren an.[1] Nach Ablauf dieser Zeit kehrt also das Eisen als Rohstoff im allgemeinen zur Fabrikation zurück, so daß die verfügbare Jahresmenge als Altschrott

[1] Vgl. Tille, die südwestliche Stahlindustrie des deutschen Zollgebietes. Südwestdeutsche Wirtschaftszeitung, 14. Jahrgang, Nr. 4.

ungefähr dem Eisenverbrauch vor einem Vierteljahrhundert entspricht. Wie nun in dieser Zeit die Roheisenerzeugung von 3—4 Mill. Tonnen in Deutschland auf fast 13 Mill., in den Vereinigten Staaten auf 26 Mill. Tonnen (1907) angewachsen ist, so darf mit einer ähnlichen Steigerung der Altschrottmengen gerechnet werden, wobei allerdings die in Deutschland nicht unerhebliche Ausfuhr von Eisenerzeugnissen in Abzug zu bringen ist. Ob die vorhandene Menge von Altschrott wirklich Verwertung findet, hängt ab von dem Maße der Sammeltätigkeit. Sie ist um so schwieriger, je größer die Entfernungen sind, da Schrott keine erheblichen Transportkosten verträgt. Ob das Sammeln in den Vereinigten Staaten so sorgsam und ergiebig sein wird, wie in Deutschland, läßt sich aus diesem geographischen Grunde, aber auch mit Rücksicht auf die kaufmännische Eigenart des Amerikaners bezweifeln. Immerhin werden in den Vereinigten Staaten in den großen Städten und den bedeutendsten Eisenbahnknotenpunkten große Mengen von Eisenbahnschrott und von Haus- und Bauschrott, der im Lande der „Wolkenkratzer“ sehr viel wichtiger ist als bei uns, zusammenkommen. So erwächst hier aus dem Absatz selbst wieder eine Rohstoffquelle. Wenn der Stahltrust Gary mit seinen gewaltigen Anlagen an Martinöfen am Südufer des Michigansees erbaut, so hat dabei auch mitgewirkt, daß das auf seine Turmhäuser so stolze Chicago als größter Eisenbahn- und zweitgrößter Bevölkerungsmittelpunkt des Landes der größte Markt für Altschrott in der Zukunft werden muß.

Begreiflicherweise liegen aber auch die Rohstoffe, die die Natur gewährt, vor allem in den weiten Gebieten des Westens und des Südens. Vom Eisenerzrevier am oberen See ist bereits die Rede gewesen. Ähnlich liegen die Kupfervorräte tief im Innern, insbesondere in Montana und Arizona. Ja man kann sagen, daß fast alle Erzeugnisse des Bergbaues, in deren Gewinnung die Amerikaner ja immer mehr die Führung unter den Völkern übernommen haben, hier sich vorfinden. Noch mehr gilt das aber von den pflanzlichen und tierischen Produkten des Bodens. Wie beispielsweise Holz und Häute tief im „Westen“ heute gewonnen werden, so nimmt vor allem auch der Hauptrohstoff der Textilindustrie, die Baumwolle, die weiten Gefilde des Südens ein.

Wir gelangen demnach zu dem bedeutsamen Ergebnis, daß in den Vereinigten Staaten nicht nur die Anziehungskraft des inländischen und ausländischen Marktes zum großen Teil sich deckt, sondern daß sich mit ihr in weitgehendem Maße auch die Anziehungskraft des Rohstoffes verbindet. Dreifach muß so eine Wandertendenz von der Küste des atlantischen Ozeans nach dem Innern sich geltend machen.

In Deutschland dagegen findet ein ähnliches Zusammenfallen nur statt, soweit der Fabrikatenabsatz im Ausland und der Rohstoffbezug

aus dem Ausland erfolgt. Das ist zum Teil der Fall in unserer Eisenindustrie. Sie nimmt einmal Teil an dem großen neuen Massenabsatz, den wir uns im Ausland geschaffen haben, und sie arbeitet anderseits zum Teil mit ausländischen Erzen. Das erklärt sich geschichtlich bereits aus der Zeit, als wir unsere phosphorhaltigen eigenen Erze noch nicht technisch zu verwerten vermochten. Aber auch in der Gegenwart, wo der Bessemer-Prozeß nur noch im Bochumer Verein und in der Georgs-Marienhütte eine Stätte findet, spielt diese Erzeinfuhr eine beträchtliche Rolle, zumal da unsere Eisenindustrie zur Bezugssicherung an den Gruben Spaniens und Schwedens nicht unerheblich sich beteiligt hatte. Im Jahre 1907 belief sie sich auf 162 Mill. Mk. Eine Annäherung an die Rohstoffquelle hier ist nur möglich durch Wanderung zum Meere und seinen Hauptzugängen. Die Anziehungskraft des Rohstoffbezuges wirkte hier also mit der des ausländischen Absatzes zusammen, und dieses Zusammenwirken hat zu den bedeutsamsten Wanderungen auf deutschem Boden geführt. Zuerst zog die Oberschlesische Eisenindustrie die Oder hinab bis zur Ostsee, indem sie 1897 in Kratzwieck unterhalb Stettins das große Eisen- und Stahlwerk Kraft errichtete. Weit bedeutsamer war die Wanderung der Eisenindustrie des Ruhrlandes zum wichtigsten Hafen am Niederrhein, dem nach dem Gewichte der verschifften Güter größten Binnenhafen nicht nur Deutschlands oder Europas, sondern der Welt, nach Duisburg-Ruhrort; die drei Unternehmungen, die im deutschen Stahlwerksverband die größten Beteiligungsziffern haben, Phoenix-Hoerde, Krupp, Thyssen und außerdem die Rheinischen Stahlwerke, sind hier heute vereinigt; nicht mehr sind Essen oder Dortmund oder Oberhausen die Mittelpunkte der westlichen Eisenindustrie, unmittelbar am Rheinstrom liegt heute ihr Schwergewicht. Endlich ist der Zug unserer „schweren Industrie“ in die Seehäfen in diesem Zusammenhang zu nennen; in Lübeck hat die Errichtung eines Hochofenwerks stattgefunden und in Hamburg ist sie lange erwogen worden. Das alles sind Verschiebungen bedeutsamster Art in unserem Wirtschaftsleben, und was hier im großen wuchtig sich vollzogen hat, wiederholt sich vielfältig im kleinen, je mehr unsere Industrie auf ausländische Rohstoffe sich angewiesen sieht und die Ausfuhr entwickelt.

IV.

Das Verhältnis des Gesichtspunktes des Absatzes und des Rohstoffbezuges wird vielfach dadurch modifiziert, daß der Rohstoffgesichtspunkt nicht einheitlich ist, sondern in sich gespalten.

Einheitlich ist er in weitgehendem Maße in England. Die verschiedenen Rohstoffe finden sich in der Nähe der Meeresküste. Vor

allem die beiden Rohstoffe der „schweren Industrie“, für die die Standortsfrage besondere Wichtigkeit hat, sind hier bekanntlich nahe beieinander gelagert. In der berühmten „schwarzen Erde“ von Staffordshire, von der die moderne Eisenindustrie ihren Ausgang genommen hat, sind Eisenerze und Kohlen, sowie feuerfester Ton zum Bau der Öfen sogar in einem Schachte vielfach vereinigt; die Grafschaft Yorkshire, die das englische Haupterzfeld von Cleveland umschließt, wird in der Kohlenproduktion nur vom benachbarten Durham und von Northumberland übertroffen; und Cumberland und Lancashire, die Yorkshire in der englischen Erzförderung folgen, spielen eine nicht minder beachtenswerte Rolle für die Kohlenproduktion.

In Deutschland und in den Vereinigten Staaten liegen dagegen die Kohlenzechen und Eisenerzgruben in der Hauptsache weit auseinander. Das Ruhrrevier als wichtigstes deutsches Produktionsgebiet für verkokbare Kohle ist annähernd 350 km von unserem einzigen großen Erzgebiet in Lothringen entfernt; und diese Entfernung ist wirtschaftlich von noch größerer Bedeutung, als die Kilometerzahl angibt, weil es bisher an einem leistungsfähigen Wasserweg zwischen beiden fehlt. Noch größer ist die Zwiespaltigkeit des Gesichtspunktes des Rohstoffbezuges für die amerikanische Eisenindustrie. Denn zwischen das Kohlenproduktionsgebiet, das Connellsville-Revier mit seinem Mittelpunkt Pittsburg und das Haupterzlager an der nordwestlichen Spitze der großen Seen mit den Hauptverschiffungshäfen Duluth, Superior und Marquette schiebt sich eine Entfernung von fast 2000 km, die auf der Hauptstrecke zwar Wassertransport ermöglicht, aber zu Anfang und zu Ende für Entfernungen, die zusammen nicht viel kürzer sind als der Weg vom Ruhrrevier nach Lothringen, auf die Eisenbahn anweist.

Wie wird sich nun die Anziehungskraft der Rohstoffe gestalten, wenn ihre Lagerstätten derartig auseinanderfallen?

Die Antwort ist abhängig von der Ergiebigkeit der Ausnutzung der Rohstoffe. Bei den Eisenerzen ist diese bedingt durch ihren Eisengehalt. Je geringer er ist, um so mehr Erze müssen zur Herstellung derselben Roheisenmenge transportiert werden. Da die lothringische Minette bekanntlich nur etwa die Hälfte des Eisengehaltes der amerikanischen Erze des Oberen Sees besitzt, so muß für Herstellung derselben Roheisenmenge in Deutschland ungefähr das doppelte Gewicht an Erzen bezogen werden, wie in den Vereinigten Staaten. Für die Herstellung einer Tonne Roheisen sind drei Tonnen lothringische und nur etwa $1^1/_2$ Tonnen amerikanische Eisenerze nötig. Die Anziehungskraft der Eisenerzlager ist daher in Deutschland ungefähr doppelt so groß wie in den Vereinigten Staaten.

Ob sie aber größer ist als die der Kohlenlager, wird mitbedingt durch das Maß der Ausnutzung der Kohle, dieses anderen wichtigsten Rohstoffes der Eisenindustrie. Je mehr die Kohle nicht nur bei der Verfeuerung und bei der Verkokung, sondern auch in ihrer mit der Verbrennung notwendig verbundenen Gasentwicklung ausgenutzt wird, um so weniger Kohle oder Koks müssen für die Verhüttung einer bestimmten Menge Eisenerze und die sich daranschließende Weiterverarbeitung transportiert werden. In der rationellen Verwertung der Kohle ist Deutschland bekanntlich allen Ländern voraus. Nirgends ist die Koksindustrie so entwickelt worden, nirgends werden die bei der Verhüttung erzeugten Gichtgase der Hochöfen so sorgsam und erfolgreich verwertet. Insbesondere die Vereinigten Staaten stehen hier noch in den ersten schwierigen Anfängen der Entwicklung. Sie müssen daher wegen ihrer unökonomischen Kohlenausnutzung mehr Kohlen und Koks für die Herstellung der gleichen Roheisenmenge transportieren. Somit kommt in den Vereinigten Staaten zu der geringeren Anziehungskraft der Erze eine größere Anziehungskraft der Kohle hinzu. Aus beiden Gründen fühlte sich die amerikanische Eisenindustrie zur Kohle hingezogen. Pittsburg wurde als Mittelpunkt des Kohlenbergbaues auch ihr Mittelpunkt. Aber eine Wandlung bahnt sich an. Da die Amerikaner die reichsten Eisenerze begreiflicherweise zuerst verhüttet haben, so muß ihre Eisenhüttenindustrie, die mehr Roheisen heute erzeugt als Deutschland und England zusammen, zur Verhüttung ärmerer Erze allmählich übergehen. Mit abnehmendem Eisengehalt wächst die zu transportierende Erzmenge und damit die Anziehungskraft des Erzgebietes; und gleichzeitig mindert sich die zu transportierende Menge Kohlen und Koks im selben Maße, wie die Amerikaner es lernen, sie besser zu verwerten. Es muß daher auf amerikanischem Boden eine Verschiebung zugunsten der Erzgebiete eintreten. Das heißt aber wieder nichts anderes als: wie aus dem Absatzgesichtspunkt wächst auch aus dem Rohstoffgesichtspunkt eine Wandertendenz nach dem Innern des Landes hervor. Am stärksten macht sie sich darin geltend, daß der Stahltrust mit der bereits erwähnten Erbauung von Gary, man kann fast sagen, den Schwerpunkt seiner Produktion an den Michigansee, ganz in die Nähe des inländischen Hauptproduktionsplatzes der Standard Oil Co., Whiting, verlegt, und daß die Lakawanna Steel Co., ihrem Namen zum Trotz, schon vorher an das Ufer des Eriesees übergesiedelt ist.

Nimmt somit auch die Anziehungskraft der Erzlager gegenüber den Kohlenlagern in den Vereinigten Staaten zu, so erreicht sie doch noch keineswegs die deutsche; ist doch zur Erzeugung einer Tonne Roheisen ungefähr ein dreimal so großes Gewicht an deutschen Erzen

wie an Koks nötig. Allerdings hat diese große Anziehungskraft der deutschen Erzlager, die also bei gleichen Frachtsätzen etwa dreimal so stark sein würde wie die der Kohlenlager, nicht immer sich geltend machen können. Sie blieb latent, solange Thomas und Gilchrist es noch nicht erfunden hatten, bei der Stahlerzeugung den Phosphor billig und wirksam aus dem Eisen zu entfernen und damit die phosphorreiche Minette Lothringens erst brauchbar zu machen. So lange konnte auf deutschem Boden für die Eisenindustrie überhaupt nur die Anziehungskraft eines Rohstoffes, nämlich der Kohle, in Betracht kommen. Sie mußte aber um so stärker die Eisenindustrie an das Ruhrrevier binden, als Erze aus dem Auslande, insbesondere aus Spanien und Schweden es vor allem waren, die in den Bessemer-Werken Rheinland-Westfalens Verarbeitung fanden. Als dann aber das Thomas-Verfahren technisch voll entwickelt und bald auch durch das Erlöschen des Patents verbilligt worden war, setzte die große Anziehungskraft unserer Eisenerzlager gewissermaßen mit einem starken Ruck ein. Daraus erklärt sich in erster Linie das schnelle Emporwachsen der Eisenindustrie in Lothringen-Luxemburg. In wenigen Jahren wurden hier 16 große Eisenwerke mit 51 Hochöfen errichtet, so daß hier die Produktion von Thomas-Roheisen doppelt so stark zunahm wie in Rheinland-Westfalen.[1] Von 1895 an beginnt dann auch der weitere Ausbau der neuen Hochofenwerke; in sieben Jahren werden allein für die neuen Aktienunternehmungen 150 Mill. Mk. hier verwendet. So steigt bis 1905 der Anteil des lothringisch-luxemburgischen Bezirkes an der Herstellung nicht nur des Roheisens, sondern auch des Stahls in Deutschland beständig.

Diese Wanderbewegung unserer Eisen- und Stahlindustrie nach Südwesten an die französische Grenze wäre noch stärker gewesen, wenn nicht eine Reihe von Umständen ihr entgegengewirkt hätte. Zunächst liegt dauernd ein natürliches Hemmungsmoment in der ungünstigen Lage unseres großen Erzgebietes zum inländischen und überseeischen Absatzmarkte. Nicht minder hemmend war die starke Steigerung der Kokspreise, die zwar auf eine ganze Reihe von Gründen zurückzuführen ist, aber wie eine Abwehrmaßregel des Ruhrreviers gegenüber der neuen Konkurrenz wirken mußte. Endlich griff auch der Staat, bewußt oder unbewußt, hemmend in die Wanderbewegung durch die Festsetzung der Erz- und Koksfrachten auf seinen Eisenbahnen ein. Im Jahre 1901 sind im Verkehr zwischen Rheinland-Westfalen und Lothringen-Luxemburg die Eisenerzfracht um 1,20 Mk., die Koksfracht

[1] Vgl. Bosselmann, Erzbergbau und Eisenindustrie in Lothringen-Luxemburg. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 106.

um 30 Pf. für die Tonne herabgesetzt worden.[1] Da nun, wie gesagt, für eine Tonne Roheisen drei Tonnen Erz und eine Tonne Koks erforderlich sind, so bedeutete diese Frachtermäßigung für die Tonne Roheisen in Rheinland-Westfalen eine Transportverbilligung von 3,60 Mk., in Lothringen-Luxemburg dagegen nur von 30 Pf. In der Höhe dieser Differenz von 3,30 Mk. wurde gewissermaßen die Anziehungskraft des Erzgebietes künstlich vermindert. Und wenn 1908 die Ausnahmetarife für Eisenerze auch auf die französische Minette angewendet worden sind, so bedeutet das einen weiteren Vorteil für das Ruhrgebiet und damit eine weitere Minderung der Anziehungskraft der deutschen Erzlager, weil die französischen Erze eisenhaltiger sind als die deutschen.

Das Zusammenwirken aller dieser Gründe hat die für unser Wirtschaftsleben so bedeutsame Wanderbewegung zu einem gewissen äußeren Stillstand gebracht. Er wirkte nützlich dadurch, daß er die Muße gegeben hat für eine wichtige innere Wandlung. Es ist ja begreiflich, daß anfangs zwischen der alten Ruhrindustrie und dem neuen Emporkömmling an der französischen Grenze ein gespanntes Wettbewerbsverhältnis vorhanden war, das dadurch noch verstärkt wurde, daß das Kapital des unmittelbar benachbarten Auslandes, Frankreichs und Belgiens, zuerst an der Entwicklung des deutschen Minettegebietes stark beteiligt war. Wenn die neuaufstrebende Eisenindustrie im Erzrevier sich in dieser Zeit Ruhrzechen — vor allem Dannebaum und Germania — erwarb, so war das ein Ausdruck für die Schärfe der Rivalität. Neuerdings beginnt das aber anders zu werden. Die alte Industrie des Ruhrlandes, die in der letzten Hausseperiode an Kapitalkraft außerordentlich gewonnen hat, fängt an, für ihre ferne jüngere Schwester, die noch immer hilfs- und kapitalsbedürftig ist, sich zu interessieren. Ihre größte Kohlenzeche, die Gelsenkirchener Bergwerks-Aktien-Gesellschaft, die mit den Eisenwerken Rote Erde und Schalker Hüttenverein fusioniert ist, besitzt heute bereits fünf Hochöfen in Esch und vier in Deutsch-Oth und ist im Begriff, dort sechs neue mit einem großen Stahlwerk zu erbauen; den Hauptteil ihres Betriebes in Rote Erde bei Aachen scheint sie so gewissermaßen ins

[1] Von 1895 bis 1901 betrug die Fracht vom Ruhrrevier (Gelsenkirchen) nach Lothringen (Algringen) für 10 t Koks 81 Mk. Am 1. Juni 1909 ist der Satz für Koks zum inländischen Hochofenbetrieb auf 78 Mk. ermäßigt worden. In dieser Höhe ist er auch heute noch in Kraft. Bei Sendungen von mindestens 45 t gleichzeitig betragen die Koksfrachten nach Algringen von Ruhrort 77 Mk., von Bochum 79 Mk.

Die Fracht von Algringen nach Gelsenkirchen für Eisenerz zum Hochofenbetrieb betrug vom 1. Mai 1893 bis 1900 für 10 t 66 Mk. und vom 1. Januar 1901 ab 54 Mk.

Erzgebiet verlegen zu wollen, der alten Industriestätte fast allein die feinere Fertigfabrikation überlassend. Ähnlich wird neuerdings glaubwürdig berichtet, daß auch dasjenige Unternehmen, das im Stahlwerksverband lange mit Krupp um die größte Beteiligungsziffer gerungen hat — Thyssen & Co. — beschlossen hat, vier Hochöfen nebst einem Stahlwerk in der Nähe von Metz zu errichten.[1] So geht die alte Ruhrindustrie gewissermaßen unmittelbar auf die Wanderschaft nach Lothringen, und indem sie das tut, reichen sich gleichsam die beiden bisher feindlichen Schwestern zu einer Interessengemeinschaft die Hände: eine Wandlung, die beispielsweise für die Frage der Moselkanalisierung von größter praktischer Bedeutung werden könnte. Wird so auch die Zwiespältigkeit im Gesichtspunkt des Rohstoffbezuges praktisch gewissermaßen ausgeglichen, so bleibt es doch — im Gegensatz zu England und in geringerem Maße auch zu den Vereinigten Staaten — bestehen, daß in Deutschland die Anziehungskraft des Hauptrohstoffes und des Absatzmarktes sich widerstreiten; ist jene auch die stärkere, so machen beide sich doch geltend in verschiedener Richtung.[2]

V.

Noch wichtiger und eingreifender sind die industriellen Wanderungen, die sich unter dem dargelegten Zusammenwirken der Anziehungskraft der Rohstoffe mit der des inländischen und zum Teil auch des ausländischen Absatzes und unter Ausschaltung der Anziehungskraft der Arbeit auf amerikanischem Boden vollziehen. Sie schlagen alle die Richtung von dem geschichtlich überkommenen Standort an der atlantischen Küste nach dem Innern des Landes, nach Westen und Süden ein.

Die große Wanderbewegung nach Westen, die noch keineswegs zum Abschluß gekommen ist, zeigt sich in so vielen Zweigen der gewerblichen Produktion, daß sie hier nur in einigen Beispielen skizziert werden kann. In der Eisenindustrie tritt sie wegen der Schwere ihrer Rohstoffe und Fabrikate mit vorbildlicher Deutlichkeit in die Erscheinung. Zunächst überschritt sie mit der Einführung des Bessemer-Prozesses im Jahre 1864 die Alleghanies, wanderte von dem atlantischen östlichen Teil nach dem westlichen Teil Pennsylvaniens und setzte sich fest im Connellsville-Revier der Weichkohle und des Naturgases mit seinem Mittelpunkt Pittsburg. Von dort wanderte sie bald

[1] Vgl. Kölnische Zeitung vom 18. November 1909 (Nr. 1217) und 5. Februar 1910 (Nr. 128).

[2] Vgl. die ausführliche Darstellung in dem Buch des Verfassers: „Die westdeutsche Eisenindustrie und die Moselkanalisierung.“ Leipzig, 1910, sowie in dem Aufsatz desselben „Die weltwirtschaftliche Bedeutung der Moselkanalisierung“ in Technik und Wirtschaft, Dezember 1910.

über die nahe Grenze des Staates Ohio und dann weiter nach Illinois mit dem größten und rührigsten Bevölkerungsmittelpunkt des Inlandes, Chicago. Ihren westlichen Vorposten hat sie heute aber bereits in einem Gebiet, das weiter von Chicago als dieses vom Atlantischen Ozean entfernt ist. Er liegt im Staate Colorado am Fuße des Felsengebirges, schon fast zwei Drittel des Weges nach der pazifischen Küste. Dort hat in Pueblo die Colorado Iron and Fuel Co. ihre Werke, die seit 1903 unter dem entscheidenden Einfluß von östlichen Kapitalisten, wie Gould und Harriman, sich zu einem gewaltigen Unternehmen, das heute etwa 6000 Arbeiter beschäftigt, entwickelt haben. Daß aber auch damit das Ende der Entwicklung noch nicht erreicht ist, geht daraus hervor, daß Verhandlungen bereits stattgefunden haben, mit Rücksicht auf die immer dichter sich bevölkernde Westküste des Landes und im Hinblick auf den gegenüberliegenden ostasiatischen Markt, in der Stadt, die sich nicht ganz ohne Grund rühmt, dereinst die machtvollste am Stillen Ozean zu werden, in Seattle, ein Eisen- und Stahlwerk zu begründen.

Ähnlich, wenn auch nicht ganz gleich großartig, sind die Wanderungen in anderen Industriezweigen. Mit dem Vordringen der Viehzucht, oder vielmehr mit der Entwicklung der Mais- und Heuproduktion in der weiten Ebene im Innern des großen Landes, ist die Lederindustrie aus den Staaten Massachusetts und New York über Pennsylvanien immer weiter und weiter nach den mittleren und westlichen Staaten gezogen, nur die letzte Stufe der Fertigfabrikation, die an der Ausfuhr auch stark interessierte Schuhfabrikation, in der alten Arbeitsstätte großenteils zurücklassend. Aus demselben Grunde hat das Schlachtgeschäft, das ja in den Vereinigten Staaten den lokalen Charakter, den es in Europa besitzt, völlig abgestreift hat, auf die gleiche Wanderung sich begeben; in Cincinnati zuerst in seiner modernen Form entwickelt, ist es heute konzentriert in Kansas City, Omaha, St. Joseph, St. Louis und Chicago. Ebenso hat die Papierindustrie mit der Verwüstung der östlichen Wälder den Wanderstab ergriffen und besitzt heute ihren Schwerpunkt im Staate Wisconsin, im Westen der großen Seen. Und während früher Rochester im Staate New York mit Budapest um den Ruhm stritt, die größte Mühlenstadt der Welt zu sein, steht heute in dieser Hinsicht Minneapolis im Staate Minnesota, ungefähr im Mittelpunkt des nordamerikanischen Kontinents, ohne inländischen und ausländischen Rivalen da.

Nicht minder bemerkenswert ist der Zug nach Süden. An ihm sind im wesentlichen nur die beiden Industriezweige beteiligt, die in der Gegenwart, wie überall, so auch hier voranstehen und miteinander um den ersten Platz ringen. Es ist das zunächst die Baumwollindustrie.

Im Hauptproduktionsgebiet ihres Rohstoffes war sie bis zum amerikanischen Bürgerkrieg nicht vertreten. Der Bürgerkrieg selbst bahnte eine Wandlung insofern an, als er in der verarmten Bevölkerung — die bisherigen Negersklaven waren nicht verwendbar — den Produktionsfaktor der Arbeit zur Verfügung stellte. Aber jetzt fehlte es noch einstweilen am Produktionsfaktor Kapital. Denn der Süden war im langen, mit schwerer Niederlage endenden Kriege, für den er fast stets den Schauplatz abgeben mußte, verarmt, und der Norden stand ihm mißtrauisch und verbittert gegenüber und hatte außerdem im eigenen Bereich zunächst überreichlich zu tun. Erst nachdem man sich der Wohltat der Vergessenheit erfreuen konnte, begann die inzwischen stark angewachsene Kapitalkraft des Nordens auch für das frühere Feindesgebiet sich zu interessieren. So setzte im Süden im letzten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts die Entwicklung plötzlich ein und in wenigen Jahren wuchs inmitten des Rohbaumwollgebietes eine neue Industrie heran, deren Spindelzahl heute bereits die deutsche übertrifft, und die nicht nur auf amerikanischem Boden einen großen Absatz gefunden hat, sondern auch in den nördlichen Gebieten des ostasiatischen Marktes mit großem Erfolg den englischen Erzeugnissen entgegengetreten ist. Und wenn die amerikanische Baumwollindustrie in den letzten $1^1/_2$ Jahrzehnten noch so gewaltig gewachsen ist, wenn sie heute die deutsche fast dreifach übertrifft und als Verbraucher von Rohbaumwolle sogar an erster Stelle unter den Völkern steht, so liegt die Erklärung nicht im alten Fall-River-Distrikt, sondern in dieser neuen Baumwollindustrie des Südens, die die Anziehungskraft ihres Rohstoffes hat entstehen lassen. Allerdings zeigt sich in der schnellen Entwicklung ein Hemmnis. Es fehlt nämlich an Arbeitskräften. Denn wie der Neger bei besserer Maschinenausrüstung sich als unbrauchbar herausgestellt hat, so erweist sich für den weißen Arbeiter die Fabrikarbeit in dem heißen Klima als zu schwer. Aber da die Arbeitskräfte in den Vereinigten Staaten, wie wir gesehen haben, nicht lokalgebunden, sondern beweglich sind, so hofft man dadurch Abhilfe zu schaffen, daß man den großen Einwandererstrom aus Süd-Italien zum Teil hierher zu leiten sich bemüht. Immerhin ist durch diese Arbeitsschwierigkeiten — zugunsten der alten Baumwollindustrie nicht nur Europas, sondern auch Amerikas selbst — dafür gesorgt, daß die Bäume nicht in den Himmel wachsen.

Der Süden der Vereinigten Staaten liefert aber nicht nur etwa drei Viertel der Baumwollernte der Welt, er birgt in seinem Boden auch Kohlen und Erze, sogar im Gegensatz zum Norden eng beieinander. Das ist der Fall in Alabama. 1871 gründete man dort eine Stadt. Die ehrgeizige Hoffnung, die die Gründer bewegte, kam deutlich zum Ausdruck in der Wahl ihres Namens. Man nannte sie

nach der berühmtesten Eisenindustriestadt der Welt Birmingham, und heute schon scheint dieser Name den Amerikanern nicht mehr auszureichen, denn sie nennen sie heute mit Vorliebe: „the Magic City". Und in der Tat ist sie mit ihrer gegenwärtigen Bevölkerung von mehr als hunderttausend Einwohnern zu einem beachtenswerten Mittelpunkt der Eisen- und Stahlindustrie geworden. In ihr hat die Tennessee Iron and Coal Co. ihren Sitz, die in der Entwicklung der Martinstahlfabrikation in den Vereinigten Staaten eine gewisse führende Rolle gespielt hat und daher vom Stahltrust während der letzten schweren Wirtschaftskrisis an sich gebracht worden ist. Auch hier hofft man die bisherigen Schwierigkeiten der Arbeiterfrage mit Hilfe der Beweglichkeit der amerikanischen Arbeitskräfte, und zwar durch Ableitung der Einwanderung unter staatlicher Hilfe zu beseitigen oder wenigstens zu mildern.

Welche Bedeutung hat nun diese große Wanderbewegung nach Süden und Westen, die die gewerbliche Produktion des amerikanischen Volkes so wuchtig durchzieht?

Für die Amerikaner hat sie zunächst die außerordentliche Bedeutung, daß sie die scharfe ursprüngliche Scheidung des amerikanischen Wirtschaftslebens in ein Industriegebiet im Nordosten einerseits und ein Weizengebiet im Westen und ein Baumwollgebiet im Süden anderseits beseitigt. Durch die skizzierte Wanderbewegung ist ein wichtiger Ausgleich angebahnt worden. Die Industrie verteilt sich allmählich über das ganze Land. Landwirtschaftliche und gewerbliche Interessen stehen sich nicht mehr in territorialer Sonderung massig gegenüber, sondern sind überall miteinander vermischt und verwoben worden. Damit sind unzweifelhaft Keime für schwere politische Differenzen beseitigt. Trotzdem wird kein aufmerksamer Beobachter leugnen können, daß der Gegensatz von Ost und West sich nicht gemindert, sondern verstärkt hat und in wachsendem Maße an die Stelle des alten historischen Gegensatzes zwischen Nord und Süd tritt, der bisher das amerikanische Parteiwesen gestaltet und die Politik der Vereinigten Staaten beherrscht hat. Wie kommt das? Es erklärt sich daraus, daß die geschilderte industrielle Wanderbewegung einen anderen Gegensatz, wenn nicht geschaffen, so doch erst deutlich zum Ausdruck gebracht hat. Es ist der Gegensatz zwischen altem Mutterland und jungem Kolonisationsboden, der sich hier innerhalb der politischen Grenzen eines Staates wiederholt, der Gegensatz finanzieller wie politischer Abhängigkeit des mit jugendlichem Übermut vollkräftig emporstrebenden Neulands gegenüber den älter kultivierten, 1789 zum Bunde vereinten Urstaaten mit ihrer Kapitalkraft und Bildung, ihrem Gefühl der Überlegenheit und der rücksichtslosen Art seiner Betätigung. Zwar

sind Fabriken im Westen und Süden ins Leben gerufen worden, aber das in ihnen tätige Kapital stammt überwiegend vom Osten, und die Leitung hat dort auch ihren Sitz, wie beispielsweise bei der Standard Oil Co. oder dem Stahltrust und der Lakawanna Steel Co. Dieses Gefühl der Abhängigkeit, das durch die Industriewanderung nur verstärkt worden ist, erklärt es, daß die mächtige Antitrustbewegung, die heute das amerikanische Volk stärker erregt und erschüttert, als wir in Europa im allgemeinen annehmen, ihren Haupthalt hat in der anschwellenden Bevölkerung des Westens und in geringerem Maße auch des Südens, ganz ähnlich, wie es einst mit der Antisklavereibewegung der Fall war. Wenn somit auch die industrielle Wanderung alte Keime eines gefährlichen wirtschaftlichen und politischen Gegensatzes beseitigt hat, sie hat zugleich auch neue geschaffen, indem sie an die Stelle der alten Produktionsscheidung gewissermaßen den Gegensatz kapitalistischer Abhängigkeit gesetzt hat.

Die skizzierte Wanderbewegung jenseits des Atlantischen Ozeans hat aber noch eine andere Folge, die nicht nur für das amerikanische Wirtschaftsleben, sondern auch für die Weltwirtschaft, vor allem für Europa und ganz besonders auch Deutschland von größter Bedeutung ist. Denn je mehr die amerikanische Großindustrie den Rohstofflagern und Hauptabsatzgebieten im Innern sich nähert, um so mehr gelangt der alte Nordosten, der in erster Linie für einen Absatz nach Europa in Betracht kommt und deshalb am leichtesten mit uns in Konkurrenz treten kann, in eine ganz ähnliche Lage, wie die Industrie Europas und insbesondere Deutschlands gegenüber der Industrie der Rohstoffländer. Sie muß — ganz ähnlich wie bei uns — ihre wichtigsten Rohstoffe, wie Baumwolle und Eisenerze, weither beziehen und ist vielfach noch schlechter in dieser Hinsicht gestellt als wir, weil sie auch die Kohle aus weiter Entfernung herbeizuschaffen hat. Ihre Rohstoffe sind demnach zum großen Teil mit den Kosten eines Transports, und vor allem Landtransports, von Hunderten von Kilometern belastet. Sie muß daher ihre natürlichen Nachteile im Rohstoffbezug anderweitig ausgleichen. Das ist nur dadurch möglich, daß sie die Ungunst der Materialkosten durch die Arbeitskosten im Fertigfabrikat kompensiert; und da brauchbare billigere Arbeitskräfte ihr eben so wenig wie der europäischen Industrie zur Verfügung stehen, billigere Arbeit also nicht von ihr geleistet werden kann, so vermag sie eine solche Kompensation nur dadurch zu erreichen, daß sie bessere Arbeit leistet. Das heißt: Die alte nordöstliche Industrie der Vereinigten Staaten muß gegenüber ihren neuen Ablegern im Westen und Süden zur Qualitätsindustrie sich entwickeln.

Solche Entwicklung bahnt sich auch bereits deutlich an. Wie die

besten amerikanischen Baumwollwaren im Fall-River-Distrikt hergestellt werden, so haben auch hervorragende Maschinenfabriken als letzte Ausläufer der Eisen- und Stahlfabrikation ihren Sitz im alten historischen Industriegebiet am Atlantischen Ozean beibehalten. Dort ist auch, wie gesagt, die Schuhfabrikation als Hauptüberbleibsel der abgewanderten Lederfabrikation geblieben, und zahlreiche andere Beispiele ließen sich noch anführen.

Ob es aber der älteren Küstenindustrie dauernd und in welchem Maße es ihr gelingen wird, einen Qualitätsabstand gegenüber den Emporkömmlingen im Innern des Landes sich zu bewahren, das hängt ab von der Qualität der verfügbaren Arbeitskräfte. Sie ist abhängig von der Einwanderung, auf die der Amerikaner nur geringen positiven Einfluß zu üben vermag. Die Qualität der Einwanderer zeigt bekanntlich eine außerordentliche Abnahme, seitdem an die Stelle der Einwanderer aus den hochkultivierten Gebieten des germanischen nordöstlichen Europas solche aus den slawischen und romanischen Gebieten im Südosten unseres Kontinents getreten sind, in denen es bisher nicht gelungen ist, eine eigene Großindustrie nennenswerter Art zu schaffen. Ob es den Amerikanern gelingen wird, aus diesem bunten Menschenmaterial den dauernden Bestand hochqualifizierter Arbeitskräfte, den eine hochentwickelte Fertigindustrie nötig hat, sich zu schaffen, das ist die große Frage.

Die Organisation des Fremdhandels in China.[1]

Obwohl nur wenig mehr als fünf Jahrzehnte verflossen sind, seitdem die englischen Kanonen im sogenannten Opiumkriege chinesische Hafenplätze dem Fremdhandel zuerst eröffneten, so blickt doch die junge europäisch-amerikanische Kaufmannschaft im fernen Osten schon auf eine Vergangenheit zurück, die mit einem gewissen märchenhaften Schimmer umwoben ist. Mit Wehmut hört man heute in Schanghai von den „early days" erzählen, die unwiederbringlich entschwunden sind, nie wiederkehren werden. Jenes goldene Zeitalter des vorlorenen Paradieses besaß noch ein unschätzbares Kleinod, das, wenn es einmal verloren ist, nie zurückgewonnen werden kann und im Begriffe steht, ganz von der aller Romantik immer mehr entkleideten kleinen Erde zu verschwinden; das Kleinod der Unbekanntheit, der Abgelegenheit, der Schwererreichbarkeit. Rechtlich war das große Reich der Mitte zwar seit dem Anfange der vierziger Jahre unseres Jahrhunderts aus seiner Abgeschlossenheit herausgerissen worden, tatsächlich hafteten ihm noch lange, wie kaum einem anderen Lande von ähnlicher wirtschaftlicher Bedeutung, die Züge der Unzugänglichkeit und Isolierung an. Um nach China zu gelangen, mußte in monatelanger Fahrt Afrika oder Südamerika umschifft werden; Segelschiffe besorgten noch meist den geringen Personenverkehr, fast ganz den Warentransport; keine telegraphische Verbindung bestand, und fast jede Eingliederung in das europäische System der Geldwirtschaft und des Bankwesens fehlte.[2]

---

[1] Vortrag, gehalten in der Internationalen Vereinigung für vergleichende Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre im Winter 1898/99.

[2] Vgl. die folgenden einschlägigen Veröffentlichungen des Verfassers:
Die chinesischen Vertragshäfen, ihre wirtschaftliche Stellung und Bedeutung. Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Dritte Folge, Bd. XVI, S. 577—597 und 721—793, Bd. XVII, S. 55—70 und 289—331.
Hongkong, seine Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung. Jahrbuch der internationalen Vereinigung für vergleichende Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre. 5. Jahrgang. 1899. S. 315—400.

Und zu dieser verkehrspolitischen Isolierung, die den Kaufmann im fernen Osten zu einer gewissen beherrschenden Stellung emporhob, kam hinzu, daß Chinas wichtigste und wertvollste Handelsartikel fast einen monopolartigen Charakter trugen. Tee und Seide, die vor 30 Jahren (1868) nicht weniger als 93% der statistisch kontrollierten Gesamtausfuhr Chinas ausmachten, haben ja ihre Heimat im Reiche der Mitte. Jahrhundertelang wurden sie nirgends anderswo erzeugt. Noch vor drei Jahrzehnten war China das Teeland der Erde; noch bis zu Anfang der siebenziger Jahre bezog Großbritannien, das damals auch den europäischen Kontinent fast ganz versorgte, jene würzigen Blätter, deren Genuß zu Ende des 17. Jahrhunderts zuerst in Europa bekannt wurde, zu reichlich 90% dorther. Die chinesische Seide, deren glanzvolle Erzeugnisse bereits seit dem Altertum in Europa bekannt waren und mitgewirkt haben, dem alten Kathay jene Anziehungskraft zu verleihen, die mit zur Entdeckung der Neuen Welt geführt hat, erfreute sich zwar nicht mehr einer gleichen Ausnahmestellung. Aber wenn ihre Kultur auch in anderen Teilen der Erde, insbesondere in Europa selbst eingebürgert worden war, so hatte sie doch im fernen Osten noch keinen Rivalen. Ähnlich war es auch in der Einfuhr; das hochwertige Opium, für dessen Erzeugung Ostindien eine monopolartige Stellung behauptete, stand in ihr obenan, betrug noch vor 30 Jahren 72% des Wertes aller übrigen chinesischen Importartikel.

Beide Momente — die weite Abgelegenheit vom damaligen Weltmarkt, sowie die monopolartige Sonderheit der wichtigsten Handelsartikel Chinas — bewirkten es, daß die Preisbildung für den chinesischen Handel wesentlich im fernen Osten selbst, wo allein die den Preis bestimmenden Faktoren des Angebots zu übersehen waren, erfolgte, daß sie weitüberwiegend noch in den Händen der fremden Kaufleute in China lag. Diese Preisbildung war um so leichter befriedigend

---

Deutschlands Interessen in China. Handels- und Machtpolitik, herausgegeben von Gustav Schmoller, Max Sering und Adolf Wagner. Stuttgart 1900. Bd. 2. S. 175—246.

Eisenbahnbau und Eisenbahnpläne in China. Archiv für Eisenbahnwesen. 1899, S. 901—978 und 1194—1226; 1900, S. 1—115.

Der Westfluß (Hsikiang) und seine wirtschaftliche Bedeutung. Verhandlungen der Gesellschaft für Erdkunde in Berlin. Bd. XXV, Heft 8 und 9.

Städtisches Verkehrswesen in Ostasien. Zeitschrift für Kleinbahnen. VI. Jahrgang, S. 37—58 und 277—288.

Die Entwicklung des deutschen Bankwesens in China. Kölnische Zeitung vom 7.—9. Juni 1900, Nr. 437, 440 und 442.

Die telegraphischen Verbindungen zwischen Europa und Asien. Kölnische Zeitung vom 9. und 10. August 1900 Nr. 616 und 619.

zu gestalten, als man in Europa wegen der großen Kosten des früher zum Teil zu Lande sich vollziehenden Transportes, sowie vor allem wegen des rechtlichen Monopols der englisch-ostindischen Compagnie an ein hohes Preisniveau gewöhnt war. Untereinander bestand bei den fremden Firmen in China zwar eine große Konkurrenz; aber die bedeutende Kapitalkraft, die bei dem langsamen Geldumlauf, bei dem hohen, durch Versicherungen noch nicht zu mindernden Risiko, bei dem Mangel an Bankerleichterungen zum Geschäftsbetriebe erforderlich war, hielt die Zahl der Mitbewerber in engen Grenzen.

Auch dem Chinesentum gegenüber war die Stellung noch eine günstige. Die chinesische Kaufmannschaft war gewissermaßen durch die plötzliche, gewaltsame Ausdehnung des Fremdhandels überrumpelt worden, vor Aufgaben gestellt worden, auf die sie nicht vorbereitet, denen sie nicht gewachsen war. In Kanton wurde unter dem Druck der siegreichen Ausländer die alte enge Organisation der Hongkaufleute aufgelöst, durch die es bisher in den Zeiten der ostindischen Compagnie gelungen war, die fremden Geschäftsleute in einer Abhängigkeit und Unterwürfigkeit zu halten, deren Unwürdigkeit nur im Hinblick auf die hohen Gewinnprämien ertragen wurde. Außerhalb Kantons hatte man überhaupt noch keine Gelegenheit gehabt, sich mit dem Fremdhandel unmittelbar bekannt zu machen, geschweige mit Organisationen sich auf ihn einzurichten. Da außerdem die Chinesen über die Marktverhältnisse außerhalb ihres Landes noch völlig ununterrichtet waren und bei den noch unentwickelten Verhältnissen des öffentlichen internationalen Verkehrswesens, insbesondere des Nachrichtendienstes, auch nicht leicht Mittel fanden, diese Lücke auszufüllen, so lag die wirtschaftliche Macht auch dem Chinesentum gegenüber in den Händen der wenigen ausländischen Handelsherren, bei denen trotz vielfacher Konkurrenz ein weitgehendes gleichartiges Interesse den seit dem Erlöschen der ostindischen Compagnie eingetretenen Mangel einer Organisation einigermaßen ersetzte. Man hatte deshalb, wie auf die Bestimmung der Verkaufspreise, auch auf die der Einkaufspreise den entscheidenden Haupteinfluß.

So waren die Gewinne groß im Chinahandel. Und wie überall, erweckten auch hier die hohen Gewinne einen lebhaften Spekulationsgeist, dessen Umsichgreifen die mit der Abgelegenheit verknüpfte Ungewißheit, die Gefahr der langen Seereisen, die Abhängigkeit vom Ernteausfall eines einzigen Landes stark begünstigten.

Das waren die schönen, die viel gerühmten Zeiten der Merchant princes in China. Damals ernteten dort entschlossener Wagemut, kaufmännischer Scharfblick, zähe Energie noch überreichlichen Lohn. Damals war dort in kurzer Frist noch ein großes Vermögen zu ge-

winnen. In diesen „early days“ blühte in den kleinen Europäeransiedelungen, die kühn an den fernen Küsten des bald von dem fürchterlichsten Aufruhr durchbebten großen, fremden Reiches gleichsam anklebten, jenes üppige Leben auf, das auch in dieser Abgelegenheit alle materiellen Genußmittel Europas sich zu beschaffen und ihrer unter kluger Benutzung der einheimischen Verhältnisse reichlich sich zu erfreuen wußte, das das Geld ebenso freigebig ausgab, wie es leicht es erwarb, das jeder Art des Spiels und Sports zum Zeitvertreib eifrig ergeben war. Das sind die Zeiten, wo die beiden großen Häuser Jardine und Russell zwei nach damaligen Begriffen glänzend ausgestattete und schnell fahrende Dampfer den von Europa kommenden Postdampfern nach Hongkong oder Singapore entgegensandten, nur um für ihre Spekulationsmanöver ein paar Stunden früher als die anderen Firmen in den Besitz der neuesten Geschäftsnachrichten zu kommen.

Diese Zeiten sind unwiederbringlich dahin. Zunächst ist die verkehrspolitische Isolierung des Reiches der Mitte aufgehoben worden. Fast zur selben Zeit wurde China in das Telegraphennetz der Erde einbezogen, durch den Bau eines großartigen Kanals Europa näher gerückt, durch die Ausbildung eines entwickelten Bank- und Versicherungswesens auch technisch dem Welthandel eingegliedert.

Von der Land- und von der Seeseite zugleich wurde die telegraphische Verbindung des fernen Ostens mit Europa hergestellt. Im Jahre 1871 (10. Juni) sandte die große englische Telegraphengesellschaft, The Eastern Extension, Australasia and China Telegraph Company, auf ihrem langgestreckten Kabelnetz die erste Depeschennachricht von Hongkong nach London; gleichzeitig legte in den Jahren 1871 und 1872 ihre dänische Rivalin, die Große Nordische Telegraphen-Gesellschaft von Kopenhagen, ihre Kabel von Hongkong nach Schanghai, von Schanghai nach Japan, von Japan nach Wladiwostok; und dort an der fernen, menschenleeren Küste des Stillen Ozeans ward alsbald die Verbindung hergestellt mit der langen Überlandlinie, welche die russische Regierung zur selben Zeit durch das ungeheuere Sibirien hindurchlegen ließ. Mit Amerika verknüpft Ostasien jedoch noch heute kein Kabel. Lange ist es allerdings ein englischer Plan, auch das größte Wasserbecken der Erde, von Kanada bis Hongkong, zu durchspannen und so dem gewaltigen, nur britischen Boden berührenden Telegraphennetz des kleinen europäischen Inselreiches das letzte Glied einzufügen, das ihm zur lückenlosen telegraphischen Umklammerung des Erdballs noch fehlt. Doch der kostspielige Plan harrte bisher vergeblich der Ausführung. Die jüngste Erwerbung der hawaischen und philippinischen Inseln durch Nordamerika dürfte die Ausführung

eines englischen Kabels zwar weiter verzögern, doch die eines pazifischen Kabels überhaupt beschleunigen; sie dürfte die Amerikaner, die dem von ihnen lang vernachlässigten Ostasien ein fieberhaft gesteigertes Interesse heute entgegenbringen, veranlassen, ihrerseits die Westküste der Neuen Welt mit der Ostküste der Alten durch ein Kabel zu verbinden.

Schon etwas früher, als das Telegraphennetz bis zum fernen Osten ausgereckt wurde, war jener große Kanal eröffnet worden, der dem Mittelmeer und dem Roten Meer den Charakter einer Sackgasse im Weltverkehr nahm und dadurch den Seeweg nach China außerordentlich verkürzte, z. B. von Liverpool nach Hongkong von 15050 auf 9810 englische Meilen oder um 34,8%, von Marseille nach Hongkong gar von 14810 auf 8180 englische Meilen oder um 45%. Aber nicht nur in der Wegkürzung liegt die Bedeutung des Suezkanals. Er hat nicht wenig auch dadurch zur Beschleunigung der Schiffsverbindung mit dem fernen Osten beigetragen, daß er der Entwicklung der Dampfschiffahrt einen wirksamen Ansporn gab; denn er war schon wegen der Windverhältnisse auf der verkürzten Route, insbesondere aber wegen der hohen Durchfahrtsgebühren für Segelschiffe kaum benutzbar. Heute herrschen die Dampfer nicht nur in der europäischen Fahrt, sondern auch an der chinesischen Küste so stark vor, daß ein Segelschiff europäischer Bauart in China fast zu einer Sehenswürdigkeit geworden ist; es wird fast nur noch von dem vielleicht vorgeschrittensten großkapitalistischen Unternehmen der Gegenwart, der Standard Oil Co., benutzt, um ihr Petroleum den langen Weg um Kap Horn herum nach Hongkong und Schanghai zu transportieren. Während noch im Jahre 1868 in den chinesischen Vertragshäfen die Ein- und Ausklarierungen der Segelschiffe 85% derjenigen der Dampfschiffe ausmachten, betrugen sie 30 Jahre später kaum mehr als 10%. Gleichzeitig hatte die Durchschnittsgröße der Dampfer von rund 600 Tons auf fast 1000 Tons oder um 66% zugenommen. Vor allem die Flotte der Postdampfer zwischen Europa und China ist an Umfang und Geschwindigkeit außerordentlich gewachsen. Und eine neue Verkürzung der Reise zum fernen Osten steht noch bevor; wettbewerbend zu den zahlreichen Dampferlinien wird in kurzer Zeit die erste Eisenbahn treten, die die fernen Küsten des Pazifischen Meeres durch die ganze Breite des asiatischen Kontinentalkolosses hindurch mit dem kleinen Europa verbindet.

Zu diesen weltgeschichtlichen Umwälzungen des Verkehrs gesellt sich die Entwicklung im Bank- und Versicherungswesen. Heute sind in Schanghai, dessen ausländische Bevölkerung nicht mehr als rund 5000 Köpfe zählt, neben 5 englischen Banken, deren Kapital auf fast 140 Mill. Mk. sich beläuft (Hongkong and Shanghai Banking Corpora-

tion: 10000000 Dollar; Chartered Bank of India, Australia and China: 1600000 Pfd. St.; Bank of China and Japan: 1700000 Pfd. St.; National Bank of China: 1000000 Pfd. St.; Mercantile Bank of India: 1500000 Pfd. St.), tätig die Deutsch-asiatische Bank, die im Jahre 1889 mit 5 Mill. Taels begründet wurde, die Russo-chinesische Bank, die im Jahre 1896 die Filiale des Comptoir National d'Escompte de Paris übernahm und inzwischen ihr Grundkapital von 6 Mill. Goldrubel noch beträchtlich erhöht hat, die Yokohama Specie Bank, die im Jahre 1880 von Japanern mit 12000000 Yen begründet wurde, und die Kaiserliche Bank von China, die im Jahre 1897 von Chinesen mit einem Grundkapital von 5 Mill. Taels ins Leben gerufen wurde. Unter allen diesen Banken ragt die auf ostasiatischem Boden erwachsene und von dort geleitete Hongkong and Shanghai Banking Corporation mit ihren 24 Filialen und Agenturen weit hervor; sie ragt hinein in die Schar der großen internationalen Geldinstitute. Ähnlich ist die Entwicklung auf dem Gebiete des Versicherungswesens gewesen. Hier herrscht heute in China geradezu eine Überfüllung. Denn neben rein chinesischen Gesellschaften, von denen besonders drei im Aufschwung begriffen sind, wenn sich ihr Geschäftsbetrieb auch bisher nicht über die Küsten Ostasiens hinaus erstreckt, neben sechs weiteren unter englischer Leitung stehenden ostasiatischen Gesellschaften, die den größten Teil des Geschäfts machen, sind in Schanghai beispielsweise nicht weniger als 156 ausländische Versicherungsfirmen vertreten. So kann der fremde Kaufmann im fernen Osten sich heute aller Vorteile und Erleichterungen eines ausgebildeten Bank- und Versicherungswesens mit Leichtigkeit bedienen.

Alle diese Umstände wirkten zusammen, einen Umschwung herbeizuführen, der sich fast überall auf der Erde ungefähr gleichzeitig vollzog, der aber unter dem verstärkenden Einfluß des großen Seekanals vielleicht nirgends so umgestaltend eingriff, wie hier an den früher entlegensten und unbekanntesten Küsten der Erde. Hand in Hand mit dieser Eingliederung in den Weltverkehr, die die bisherige Isolierung und mit ihr manche lokale Besonderheit aufhob, vollzog sich eine Einordnung in den Weltwirtschaftsorganismus auch in anderer Weise. Es schwand auch das zweite Moment, das Chinas Handel bisher sein Gepräge gab. Auch der Monopolcharakter seiner wichtigsten Handelsartikel wurde eingebüßt.

Wie das Opium Ostindiens durch das Erzeugnis des chinesischen Bodens, das in immer ausgedehnterem Maße gewonnen wird, teils verdrängt, teils im Preise gedrückt wird, so haben Teekultur und Seidenzucht andere große und wichtige Gebiete in Asien erobert. Insbesondere im letzten Jahrzehnt ist die Einfuhr fremden Opiums von rund

5 Mill. kg im Jahre 1888 auf weniger als 3 Mill. kg im Jahre 1896 stetig herabgesunken. Die Mohnkultur in China steht heute kaum hinter dem Teeanbau und der Seidenzucht zurück; allein in einer der 19 chinesischen Provinzen, von denen kaum eine der Opiumgewinnung gänzlich verschlossen blieb, in der großen, fruchtbaren Westprovinz Setschwan, wird die Opiumproduktion auf den dreifachen Betrag der gesamten heutigen Opiumeinfuhr geschätzt. Noch größere Veränderungen hat der Teehandel erlebt. Seit Mitte der sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts haben die Engländer die Teekultur in ihrem indischem Kolonialreich entwickelt; fast 470000 Acres haben sie dort heute mit der wertvollen Pflanze bedeckt. Zehn Jahre später als in Ostindien haben sie auch auf dem fruchtbaren Boden Ceylons dieselbe Kultur eingeführt; besonders im letzten Jahrzehnt hat sie auf der üppigen Insel rasch um sich gegriffen; 371000 Acres sind auch dort heute ihr gewidmet. Die Teeausfuhr Ostindiens ist von $3^3/_4$ Mill. englischen Pfunden im Jahre 1864/65 auf $151^1/_2$ Millionen im Jahre 1897/98, diejenige Ceylons von 2100 englischen Pfunden im Jahre 1877 auf $114^1/_2$ Millionen im Jahre 1897 angewachsen. An der Teeeinfuhr Englands ist Ostindien mit mehr als der Hälfte, Ceylon mit einem weiteren Drittel beteiligt, während China von seiner beherrschenden Stellung, von mehr als 90%, auf fast 10% in 30 Jahren herabgesunken ist. Steht es mit der Seide auch nicht ganz so schlimm, so kann von der früheren, einer Alleinherrschaft ähnlichen Marktstellung auch nicht mehr die Rede sein. In Japan wächst dem chinesischen Reich ein mächtiger Rivale empor, dessen Erzeugnis zwar nicht von Natur, doch infolge sachverständigerer Behandlung besser ist. Schon jetzt hat das aufstrebende Inselvolk im fernen Osten, das vor 40 Jahren (1858/59) erst 455 Ballen Seide ausführte, an dem Gesamtseidenertrag der Welt in den Jahren 1893/95 als zweitgrößter Lieferant mit $21^1/_2$% teilgenommen, gegenüber einem gleichzeitigen Anteil Chinas in Höhe von $36^3/_4$%. In der wichtigen Seidenausfuhr nach Amerika ist beispielsweise in den letzten 20 Jahren der Anteil der nordchinesischen Seide von 52% im Jahre 1877/78 auf $20^3/_4$% im Jahre 1895/96 herabgesunken, während gleichzeitig der Anteil Japans von 16% auf $59^3/_4$% stieg.

Beide im Chinahandel so wichtigen Ausfuhrartikel haben demnach den Charakter, eine chinesische Spezialität zu sein, verloren, sind Erzeugnisse der Weltproduktion geworden, sind völlig einrangiert in den mächtigen Welthandelsorganismus, dessen Leitung nicht in den peripherischen Welthandelsgebieten liegt, sondern in jenen Mittelpunkten modernen Wirtschaftslebens in Europa und Amerika. Wie überall, so verlegt auch hier die Vermannigfaltigung der Produktion das Schwer-

gewicht der Preisbildung aus den Gebieten des Angebots in die der Nachfrage, von dem Boden Ostasiens in jene Verbrauchszentren, in denen zugleich mit den Erzeugnissen aller Himmelsstriche auch alle Informationen über die schwer zu überblickenden, selten zu beherrschenden Faktoren moderner Preisbildung zusammenströmen. Diese Einreihung in den Weltwirtschaftsorganismus bedeutet ein Herabdrücken aus einer gewissen selbständigen Lage in die eines dienenden Gliedes eines großen Ganzen. Sie vollzieht sich rechtlich in den Formen einer allmählichen Überführung des chinesischen Ausfuhrhandels aus dem Eigenhandel in das Kommissionsgeschäft.

Wichtiger und vor allem eigenartiger als der Umschwung in den beiden bisher betrachteten Beziehungen ist für den Fremdhandel und seine Organisation in China endlich die Veränderung, die in der Stellung des Kaufmanns zum Chinesentum sich vollzogen hat. Diese Veränderung bedeutet eine Minderung der wirtschaftlichen Macht des fremden Chinakaufmanns nicht dem Auslande, sondern dem Inlande gegenüber; sie bezeichnet eine Erstarkung der chinesischen Kaufmannschaft, ein Vordringen derselben auf Gebiete, die bisher der Ausländer behauptete. Diese Erstarkung, dieses Vordringen zeigt sich in dreifacher Art. Zunächst tritt es auch in der rechtlich-wirtschaftlichen Form des Übergangs des Fremdhandels vom Eigenhandel zum Kommissionsgeschäft auf. Der wesentliche wirtschaftliche Unterschied zwischen diesen beiden Geschäftsformen besteht bekanntermaßen darin, daß mit dem Eigenhandel ein größeres Kapital, eine stärkere Initiative und ein höheres Geschäftsrisiko verbunden zu sein pflegt als mit dem Kommissionsgeschäft. In allen drei Momenten hat seit der Zeit der Merchant princes eine Verschiebung zugunsten der Chinesen stattgefunden.

Was zunächst die Kapitalkraft anbelangt, so war sie in der kurz geschilderten ersten Periode nach der Eröffnung chinesischer Hafenplätze bei der kleinen Anzahl fremder Firmen — insbesondere für die damaligen Zeiten — eine sehr bedeutende und wurde durch die hohen Gewinne jener Tage anfangs schnell vermehrt; von einer nennenswerten vergleichbaren Kapitalansammlung konnte dagegen auf der Seite der chinesischen Zwischenhändler, mit denen die Ausländer in Verbindung standen, nicht wohl die Rede sein.

Auch das hat sich geändert. Jene altberühmten reichen königlichen Kaufmannshäuser gehören beinahe alle der Vergangenheit an; das fast einzige überlebende, Jardine, Matheson and Co., steht zwar noch an der Spitze der englischen Kaufmannschaft in China, doch bedeutet es lange nicht mehr das, was es früher war; schon zu Anfang der achtziger Jahre soll es unter den großen Steuerzahlern Hongkongs

erst an 5. oder 6. Stelle gekommen sein. Der palastartige Stil der Europäerwohnungen, die Üppigkeit im täglichen Leben, die glänzende Gastlichkeit, auch die Liebe zu Sport und Spiel sind zwar aus jenen entschwundenen Zeiten bis zu einem hohen Grade in die Gegenwart übergegangen; die alte Kapitalkraft aber ist dahin, oder sie erfreut sich wenigstens nicht mehr der früheren Überlegenheit. Und das hat seine natürlichen Gründe; es fehlt auf seiten der fremden Kaufmannschaft, insbesondere in finanzieller Beziehung, gewissermaßen an der Kontinuität der Entwicklung. Wer hinauszog nach Ostasien, der nahm nicht dauernd Abschied von seiner Heimat; er zog nicht hinaus, wie ein Auswanderer, um ein neues Heim sich zu suchen, sondern als junger Lehrling, um seinen Gesichtskreis zu erweitern und Erfahrungen zu sammeln, und als selbständiger Kaufmann, um in kurzer Frist ein Vermögen zu schaffen und mit fortnehmen zu können. „Ich kenne keinen Engländer“ — sagte kürzlich bei einer öffentlichen Gelegenheit einer der ersten Kaufleute Hongkongs —, „der diese Insel als seine Heimat betrachtet; wir sind alle Zugvögel, die alle paar Jahre sozusagen einem anderen Schwarm kaufmännischer Schwalben Platz machen.“ Was hier von Hongkong und den Engländern gesagt wird, gilt von ganz China und allen dortigen Ausländern. Überall besteht der Plan, die Hoffnung, nach möglichst kurzer Frist nach Hause zurückzukehren; und wie das die gute Wirkung hat, den fremden, insbesondere den deutschen Kaufmann in Ostasien stärker als anderswo an seine Heimat, seine Nationalität zu ketten, so hat es auch die nicht gleich erfreuliche Folge, die Kapitalkraft der fremden Kaufmannschhaft in China immer von neuem zu schwächen. Immer wiederholt es sich, daß derjenige, der am ersehnten Ziele angelangt ist, gleichzeitig mit seinem Austritt aus der Firma auch sein Geld aus ihr herauszieht, um mit ihm sich daheim unter den sicheren, geregelten Verhältnissen der Heimat eine Stellung zu schaffen, wodurch die China-Firma begreiflicherweise nicht selten in eine kritische Lage versetzt wird. Das in China von Ausländern erworbene Geld strömt also größtenteils zurück in die Heimat. Selbst die Kapitalkraft der in China verweilenden Fremden bleibt oft nicht im Lande. Das hängt wohl zum Teil damit zusammen, daß bisher, insbesondere ehe durch den chinesisch-japanischen Krieg die Befugnis, Fabriken zu begründen, den Fremden erstritten war, die Anlagemöglichkeit in China für den Fremden sehr beschränkt war. Es kommt jedoch auch der erwähnte Hang zum Spiel hinzu, der nach größeren Gewinnchancen verlangen ließ, als sich hier boten. Die gewagtesten Minengründungen in Australien und Amerika, in der Halbinsel von Malacca und dem ostindischen Archipel waren es in erster Linie, die den ostasiatischen Kapitalisten interessierten.

Ihre Papiere werden dort noch heute am meisten gehandelt. Sie binden und verschlingen stets beträchtliche Summen.

So fließt das Kapital der Fremden beständig ab aus Ostasien. Dadurch wird seine Ansammlung verhindert oder doch auf sehr enge Grenzen beschränkt. Im wesentlichen hat man daher auf der Seite der fremden Kaufleute im Ein- und Ausfuhrgeschäft nur mit den Betriebskapitalien zu rechnen. Und diese brauchen wegen der angedeuteten Veränderungen im Verkehrswesen nicht mehr so groß zu sein wie früher und verteilen sich außerdem in eine Menge kleiner Kanäle; denn die verringerte Kapitalkraft, die heute zum Geschäftsbetrieb in Ostasien ausreicht, ließ im Laufe der Zeit an die Stelle der wenigen großen Firmen der „early days“ eine wachsende Menge kleiner treten, die sich gegenseitig stark Konkurrenz machen und damit den Gewinn fortdauernd herabdrücken. Die bisherige Entwicklung der fremden Kaufmannschaft in China charakterisiert also: eine Abnahme der Kapitalmacht und eine Zersplitterung der wirtschaftlichen Kräfte.

Umgekehrt, könnte man sagen, war die Entwicklung auf chinesischer Seite. Hier sammelte sich Gewinn auf Gewinn, Zins auf Zins und schuf bald, insbesondere in Schanghai und Hongkong, was früher gefehlt hatte, eine nicht unerhebliche Kapitalkraft. Und wenn auch der einzelne manchmal den Gewinn langer Jahre leichtfertig verspielte, im großen Ganzen bestand hier die Kontinuität der Entwicklung, die wir auf der Seite der fremden Kaufmannschaft vermißten. So kam es, daß hier gar bald die Kapitalkraft der Ausländer nicht nur erreicht, sondern überflügelt wurde. Bereits im Jahre 1882 waren nach Rathgen z. B. in Hongkong unter den 20 größten Steuerzahlern neben einem indischen Juden und zwei Europäern nicht weniger als 17 Chinesen, und die besten Grundstücke in den Fremdenniederlassungen Schanghais gehen seit Jahren immer mehr in Chinesenhände über.

Gleichzeitig wußte man auf chinesischer Seite eine Zersplitterung der Kräfte zu vermeiden. Denn das eigenartige Organisationstalent der Chinesen, das in allen Berufen, in allen Lebenslagen sich äußert, betätigte sich auch bald gegenüber dem fremden Kaufmann und brachte die Gemeinsamkeit der Interessen zum möglichst vollkommenen Ausdruck; galt es doch nur, bestehende Organisationsformen auf neue Verhältnisse auszudehnen. Überall in China bestanden ja bereits gildenartige Vereinigungen; ihre allseitige Verbreitung und ihr außerordentlicher Einfluß wachsen heraus aus jenem System gegenseitiger Verantwortlichkeit, das in so scharfem Gegensatz zu der streng individualistischen Entwicklung unserer Kultur noch heute das ganze soziale

Leben Chinas durchzieht und jenes größte Gemeinwesen, das die Weltgeschichte gesehen hat, trotz aller Mißstände und Fehlgriffe, trotz aller Erschütterungen und Angriffe zusammenhält, wie es bereits vier Jahrtausende lang einzig unter allen Staaten der Welt zusammengehalten worden ist. Man kann fast sagen, es gibt in China keinen erwachsenen Mann, der nicht für das Tun und Lassen anderer — nicht nur mit seinem Gut, sondern mit Leib und Leben — verantwortlich wäre, keinen, für den nicht andere in gleicher Weise zu bürgen hätten, sei es, daß diese Verantwortlichkeit ohne weiteres durch Verwandtschaft, Nachbarschaft, Beruf, Amt oder ähnliches begründet ist, sei es, daß sie freiwillig übernommen wurde.

Auf diesem Boden weitgehender persönlicher Verantwortlichkeit, der natürlich eine ebenso ausgedehnte Abhängigkeit auf der anderen Seite entspricht, gewinnen auch die zahlreichen Berufsorganisationen, die vom Bettler bis zum Großhändler in Tee und Seide hinaufreichen, eine ganz andere Tragweite als bei uns. Sie stellen nicht bloß eine Summe leicht lösbarer Rechtsverhältnisse dar, sie erfassen dauernd die ganze Persönlichkeit. Das tritt schon äußerlich darin hervor, daß sie sich nicht auf geschäftliche Angelegenheiten beschränken, vielmehr den Charakter einer Geschäftsorganisation mit dem eines geselligen Klubs und eines Unterstützungsvereins verbinden, sehr häufig auch noch mit einer kirchlichen Vereinigung, in der man in etwas gewinnsüchtiger Absicht mit dem Schutzgott des betreffenden Erwerbszweiges sich gut zu stellen sucht und doch daran verhindert wird, eine allzu einseitige Vorzugsstellung sich zu erwerben.

Endlich kommt noch bei diesen Organisationen ein landsmannschaftliches Element hinzu. An sich haben die schwierigen Verkehrsverhältnisse im Lande ein Bedürfnis nach umfassenden Organisationen, die über größere Gebiete sich erstrecken, nicht entstehen lassen. Alle Gilden tragen überwiegend einen lokalen Charakter; sie sind auf Ortsangesessene beschränkt; regelmäßig fehlt zwischen Vereinigungen desselben Berufs an verschiedenen Plätzen ein verbindendes Band. Aber manchmal haben sie doch bereits zu großen Vereinigungen sich erweitert und zwar auf eigentümliche Art. Die mangelhaften Verkehrsverhältnisse, die persönliche Beziehungen zwischen den Bewohnern entlegener Gebiete ausschlossen, haben nämlich zugleich mit der provinziellen Differenzierung der Bevölkerung zahlreiche partikularistische Abneigungen in den einzelnen Teilen des weiten Landes entstehen lassen. Wo daher der Unternehmungsgeist die Bewohner aus dem ihnen von Natur zugewiesenen Gebiete hinaustrieb, wie in dem abgelegenen unergiebigen Gebirgsland der Provinz Schansi oder in der kleinen, übervölkerten, blühenden Ebene des Westfluß-Deltas,

da führten diese provinziellen Abneigungen zum landsmannschaftlichen Zusammenschluß, zu Organisationen, die den Angehörigen einer fremden Provinz Anschluß und Schutz gewähren, die aber schließlich auch, wie alles im Leben eines Chinesen, dem Geschäftsinteresse dienen sollten. So erklärt sich vielleicht etwas die eigentümliche Verflechtung von Landsmannschaft und Erwerbszweig, die im ganzen Lande so vielfach hervortritt. Das merkwürdigste und bedeutsamste Beispiel der Art findet sich im chinesischen Bankwesen; die unternehmungslustigen Einwohner der soeben genannten Bergprovinz Schansi haben das Bankgeschäft, das wegen der umständlichen Geldverhältnisse ins tägliche Leben des Volkes tiefer eingreift, als vielleicht irgendwo sonst, fast im ganzen weiten Lande monopolisiert; diese Schansi-Banken, die zu Tausenden über das Reich verstreut sind, stehen auch untereinander in organisiertem Zusammenhang, doch ist über diese älteste und vielleicht heute noch ausgebreitetste Bankorganisation der Welt bisher nichts Näheres bekannt geworden.

Von solchen eigenartigen Ausnahmen abgesehen, fehlt es zwischen den örtlichen Berufsorganisationen in China meist noch an jeder Verbindung. Das bisher mangelnde Bedürfnis nach ihr tritt aber hervor, je mehr der Dampf auch den chinesischen Binnenverkehr umgestaltet und die bisher größtenteils lokal gebundene Bevölkerung mehr durcheinander würfelt. Schon jetzt treten Bestrebungen hervor, das organisierte Berufsleben Chinas in dieser Beziehung zu ergänzen; der weitblickende Vizekönig der beiden Hu-Provinzen, Tschang-tschitung, hat im vorigen Jahre einen interessanten Thronbericht über die Errichtung von chinesischen Handelskammern dem Kaiser eingereicht.

Aber schon die örtlichen Organisationen sind dem Fremdhandel gegenüber mächtig genug. Sie verstehen es zunächst, die Kräfte zu konzentrieren. Sie haben die kleinen Zwischenhändler, die anfangs den Verkehr mit dem fremden Kaufmann vermittelten, verschwinden lassen; verhältnismäßig wenige starke Hände haben das Geschäft an sich gezogen und sorgen dafür, daß schwache Neulinge fern gehalten werden. Niemandem soll es heute möglich sein, gegen den Willen der Gilden oder auch nur unabhängig von ihnen Geschäfte mit den Fremden zu machen. Gleichzeitig sorgt diese Organisation natürlich dafür, daß in allen wichtigen Fragen den Ausländern gegenüber geschlossen aufgetreten wird. Zu diesem Zweck sollen in der Geschäftssaison die größeren Gilden jeden Morgen, lange bevor die Comptoire der fremden Firmen geöffnet werden, zusammenkommen, die Geschäftslage besprechen, die Mengen und Qualitäten, die auf den Markt gebracht werden sollen, sowie die Mindestpreise, zu denen sie verkauft werden sollen, festsetzen. Wie diese Festsetzungen schon wegen ihrer

Priorität ihre Wirkung nicht verfehlen, so gewinnen sie meist entscheidenden Einfluß auf die Marktlage des Tages, weil schon die verschiedene Nationalität die fremden Kaufleute an einem ähnlichen geschlossenen Auftreten verhindert. Selbst auf die Wechselkurse mit Europa und Amerika hat die chinesische Kaufmannschaft — wie mir ein maßgebender Geschäftsmann Schanghais versicherte — zum mindesten ebensoviel Einfluß wie die fremde.

Diese Organisationen haben zur Folge, daß auch die neuesten Errungenschaften unserer westländischen Kulturentwicklung, als da sind Strikes, Boykotts und Corners, im fernen Reich der Mitte nicht unbekannt sind. Sogar mit sicherer Meisterschaft werden diese Waffen im wirtschaftlichen Kampfe dort gehandhabt. Das haben die Fremden schon mehrfach schmerzlich erfahren müssen. Besonders im Coconhandel haben sie unter Cornerungen zu leiden gehabt, die hauptsächlich an dem unbefriedigenden Resultate der ausländischen Spinnereien in den letzten Jahren schuld sind. Einen Schutz gegen derartige Vergewaltigungen, mit denen der Europäer in allen industriellen Unternehmungen in China, die ihr Rohmaterial aus dem Inland beziehen, wird rechnen müssen, dürfte nur darin zu finden sein, daß einflußreiche Chinesen an diesen Unternehmungen beteiligt und daß die Fabriken aus den engen Vertragshäfen heraus unmittelbar in die Gebiete der Gewinnung des Rohmaterials verlegt werden, wie die Chinesen es mit ihren eigenen industriellen Unternehmungen meist auch tun.

Aus diesen Darlegungen, die uns von der Hauptbahn unseres Gedankenganges etwas abgeführt haben, geht hervor, daß im Gegensatz zu der fremden Kaufmannschaft im fernen Osten seit der Eröffnung der chinesischen Vertragshäfen auf chinesischer Seite zugleich mit einer Zunahme der Kapitalmacht auch eine Sammlung der wirtschaftlichen Kräfte stattgefunden hat. —

Dieser Machtverschiebung gemäß hat auch in bezug auf Geschäftsinitiative und Geschäftsrisiko, deren verschiedene Verteilung ferner einen Unterschied von Eigenhandel und Kommissionsgeschäft bedeutet, ein Umschwung sich vollzogen.

Solange ein Artikel noch nicht ordentlich eingeführt ist, pflegt die Initiative zum Kaufgeschäft bei dem fremden Kaufmann zu liegen. Er muß das Bedürfnis erst wecken, mit der Ware und ihrer Verwendung erst bekannt machen. In diesem Anfangsstadium herrscht meist die risikoreichste Geschäftsform des Konsignationsgeschäfts vor, häufig verbunden mit öffentlichen Versteigerungen und Gratisverteilungen. Sobald aber eine Ware einigermaßen eingeführt und bekannt geworden ist, tritt das eigentlich normale Verhältnis ein, daß auf die

Dauer die Initiative zum Kaufe demjenigen zufällt, der den Bedarf seinen quantitativen und qualitativen Schwankungen nach am besten übersieht. Das ist natürlich der chinesische Großkaufmann, der sein Land und seine Leute besser kennt, als es bei einem mit der Sprache völlig unbekannten, aus der Fremdenniederlassung des Vertragshafens selten herauskommenden Europäer der Fall sein kann. Dieser wird darauf beschränkt, den chinesischen Großkaufmann durch eine Mustersammlung — dem bei kaum einer größeren Firma fehlenden „sample-room" — über die verschiedenen in Betracht kommenden Warenarten, Warenmarken und Warendessins unterrichtet zu erhalten; auf Grund dieser Muster erteilt der Chinese dann feste Ordres, sogenannte „Indents", so daß der fremde Kaufmann nur Vermittler, der Chinese der eigentliche Warenbezieher ist. Diese Entwicklung hat schon so weit um sich gegriffen, daß nach der Schätzung des englischen Konsuls Brenan im Jahre 1897 in Schanghai 75 % aller fremden Waren auf chinesische Rechnung eingeführt wurden; nur die Massenartikel der Baumwoll- und Wollindustrie, bei denen es sich um große Mengen völlig gleichartiger und sich gleich bleibender, meist längst bekannter Waren handelt, machen eine Ausnahme; bei ihnen reduziert sich dieses Verhältnis auf etwa 50 %, während die anderen 50 % hauptsächlich von vier großen englischen Firmen zwar auf eigene Rechnung eingeführt, doch allwöchentlich in großen Privatauktionen — eine etwas veraltete, bequeme, doch nicht mehr sehr geschätzte Geschäftsform — versteigert werden. Nach Konsul Bourne gibt es in Schanghai heute unter den etwa 80 englischen Firmen nur noch zwei, die überhaupt keine Kommissionsgeschäfte für Chinesen abschließen, sondern nur auf eigene Rechnung verkaufen.

Diese Entwicklung ist ferner durch ein psychologisches Moment sehr unterstützt worden. Während die Abnahme der Kapitalkraft einerseits, die wachsenden Schwankungen des Wechselkurses andererseits das bei jedem soliden und nicht sehr bemittelten Kaufmann vorhandene Bestreben nach Risikobeschränkung stärkten, machte umgekehrt die bekannte allgemeine Spielsucht in Verbindung mit der zunehmenden Kapitalkraft den Chinesen geneigt, in dieses dem Europäer unerwünschte Risiko einzutreten. Schon der bloße Übergang vom Eigenhandel zum Kommissionsgeschäft beschränkt das Risiko des fremden Kaufmanns — wenn von den Schwankungen des Wechselkurses einstweilen abgesehen wird — einmal auf den tatsächlichen Umstand, daß der chinesische Besteller finanziell nicht in der Lage sein sollte, die bestellten Waren, die ihm — wenigstens in Schanghai — niemals auf Kredit, sondern nur gegen volle Barzahlung ausgeliefert werden, innerhalb der regelmäßig auf 60—90 Tage bemessenen Frist

abzunehmen, daß inzwischen die Preise sinken, die Dessins veralten, und daß schließlich der fremde Kaufmann sich gezwungen sieht, die bestellten Waren mit Verlust an einen dritten loszuschlagen. Zweitens beschränkt sich rechtlich das Risiko auf den Fall, daß die aus Europa bezogenen Waren nicht den Bestellungen entsprechen. Und so merkwürdig es zunächst klingt, dieses Risiko erweist sich in China, insbesondere deutschen Fabrikanten gegenüber, durchaus nicht gering. Nicht als ob die Ware selbst in ihrer Qualität nicht den gestellten Anforderungen entspräche, obwohl auch derartige Fälle vereinzelt vorgekommen sind; in der Aufmachung der Waren ist es, wo so oft gefehlt wird. Auf die Aufmachung legt der Chinese nämlich ein außerordentliches Gewicht und nicht ganz mit Unrecht. Da ein Markenschutz — mit Ausnahme kleiner Ansätze dazu im Verwaltungsbezirk des Schanghaier Tautais — in China nicht existiert, da eine Untersuchung der Ware selbst oft unmöglich, oft sehr schwierig ist, da der chinesische Konsument mit europäischer Schrift selbstverständlich nicht vertraut ist, so ist die äußere Erscheinung der Waren, ihre Aufmachung, das Hauptmittel zu ihrer Identifizierung, zu ihrer Unterscheidung von minderwertigen Nachahmungen, mit denen neuerdings insbesondere Japan fortwährend und immer von neuem den chinesischen Markt überschwemmt und damit die europäisch-amerikanischen Waren empfindlich schädigt, sie weniger verdrängt, als einem Preisdruck aussetzt. So kommt es, daß der Chinese, zumal da sein natürliches Mißtrauen im Verkehr mit den Fremden vielfach Nahrung gefunden hat, jede Ware und jedes einzelne Stück derselben vor dem Kaufe der peinlichsten Prüfung unterzieht; jede kleine, vom Europäer oft kaum bemerkte Abweichung von der ihm bekannten Marke läßt ihn eine schlechte Nachahmung wittern; er kauft deshalb eine derartige Ware gar nicht oder nur zu einem stark herabgesetzten Preise. Da der chinesische Großhändler mit diesem Geschäftsbrauch seiner Landsleute zu rechnen hat, so erscheint auch er dem fremden Kaufmann gegenüber zur sorgsamsten Prüfung und zur Annahmeverweigerung im Falle vorgefundener Abweichungen vielfach berechtigt; sehr oft benutzt er aber natürlich auch, zumal wenn die Preisverhältnisse sich zu seinen Ungunsten entwickelt haben, eine vorgefundene kleine Abweichung nur als erwünschten Vorwand, um eine Preisermäßigung zu erzwingen. In beiden Fällen steht ihm der fremde Kaufmann fast hilflos gegenüber, insbesondere wenn — wie es oft geschieht — der chinesische Name des Bestellers in chinesischen Schriftzeichen ordregemäß auf der Ware angebracht ist, wodurch ein Verkauf an dritte so gut wie ausgeschlossen wird. Es ist deshalb von der größten Wichtigkeit, daß in diesem anscheinend so unwesentlichen Punkte die größte Sorgfalt von den Liefe-

ranten beobachtet wird. Diese Sorgfalt liegt bei uns vor allem dem Fabrikanten selbst ob, da in Deutschland die Arbeitsteilung im Ausfuhrgeschäft nicht allgemein so weit vorgeschritten ist wie in England, wo die Exportware fast ausnahmslos zunächst in die Hände eines Kaufmanns im Verschiffungshafen übergeht, dem die Kontrolle und Sorge in bezug auf Packung und Aufmachung in erster Linie obliegt. Der deutsche Fabrikant, will er auf dem Weltmarkt sich behaupten, darf solche Äußerlichkeiten, die ihm zunächst begreiflicherweise vielfach nebensächlich erscheinen, nicht gering schätzen; ein Fehler in dieser Richtung kann in China, ebenso wie ein Mangel in der Ware selbst, dem ganzen Handel in einer eingeführten Marke verhängnisvoll werden, ganz abgesehen davon, daß er auch den deutschen China-Kaufmann wieder bestärkt in seiner nur langsam wankenden Vorliebe für den Bezug englischer Waren, bei denen ähnliche Lieferungsschwierigkeiten — teils infolge der langjährigen Erfahrungen, teils infolge der soeben angedeuteten andersartigen Organisation des Ausfuhrhandels — nur äußerst selten vorkommen.

Das Hauptrisiko beim chinesischen Einfuhrgeschäft liegt jedoch in den Schwankungen des Wechselkurses, und auch dieses hat der chinesische Großkaufmann dem fremden Importeur in ausgedehntestem Maße abgenommen. Es geschieht dies einmal in der Weise, daß bei den Indents ein „cif shilling"-Preis, d. h. bekanntlich ein Warenpreis in englischer Goldwährung, der die Fracht bis zum Chinahafen, sowie die Versicherung mit umfaßt, gestellt wird, zu dem dann noch eine Kommission von $2^1/_2$—$7^1/_2$ %, Landungsspesen und Zölle hinzugerechnet werden, oder es wird allerdings ein „cif tael"-Preis, d. h. ein ebenfalls Fracht und Versicherung enthaltender Warenpreis in chinesischem Silber, vereinbart, aber gleichzeitig vom chinesischen Käufer ein Kurs derart garantiert, daß die Differenz des Kurses zur Zeit des Geschäftsschlusses und zur Zeit der Lieferung bei Ablauf der Abnahmefrist zwischen dem fremden Kaufmann und dem Chinesen bar beglichen wird, „gleichgültig, ob die Sendung noch ganz oder teilweise unabgenommen und also auch entsprechend unbezahlt beim Importeur liegt". In beiden Fällen ist jedenfalls für den fremden Kaufmann die Wirkung die, daß er sein Geschäft auf sichere Goldbasis gestellt und den unberechenbaren Schwankungen des Silbers entzogen hat.

Wie in dieser ganzen geschilderten Umgestaltung des früheren Wareneigenhandels in das Warenkommissionsgeschäft sich eine große Stärkung der wirtschaftlichen Machtstellung des Chinesentums dem fremden Kaufmann gegenüber ausspricht, so zeigt sich das Vordringen des einheimischen Kaufmanns zweitens und zwar äußerlich noch deutlicher in der fast völligen Beschränkung des fremden Kaufmanns auf

die beiden Küstenplätze Schanghai und Hongkong. Das gilt allerdings in vollem Maße nur vom Einfuhrhandel. Im Ausfuhrgeschäft besteht beim fremden Kaufmann noch vielfach das Bestreben, sich in dem dem Produktionsgebiet nächstgelegenen Vertragshafen festzusetzen, gilt es doch — so schwierig es auch meist ist — die chinesischen Produzenten in bestimmten Richtungen dauernd zu beeinflussen, ihre Erzeugnisse zu kontrollieren, so bald wie möglich den Händen der fast stets auf Qualitätsverschlechterung bedachten Chinesen zu entziehen und möglichst schnell — meist auf direkten überseeischen Konnossementen — zu verschiffen. So sind denn auch die Firmen, die in anderen Plätzen als in Schanghai und Hongkong ansässig sind, weitüberwiegend nur im Ausfuhrgeschäft tätig. Der englische Konsul Brenan berichtet, daß seine Landsleute nur in 12 der bis 1895 eröffneten 18 Vertragshäfen im Handel überhaupt und nur in „3 oder 4" derselben im Einfuhrgeschäft interessiert seien; und im ganzen Yangtsetal ist nach Konsul Bourne kein fremder Kaufmann im heutigen wichtigsten Zweig des chinesischen Einfuhrhandels, im Baumwollwarengeschäft, außerhalb Schanghais tätig. Auch das ist früher anders gewesen. Früher bestand beispielsweise in Kanton, Amoy, Ningpo, Hankon und Niutschwang ein europäisches Einfuhrgeschäft; heute ist es bis etwa auf Petroleum und Anilinfarben völlig geschwunden; es ruht so fest in den Händen der Chinesen, daß ein fremder Chinakaufmann selbst auf den Gedanken eines Zurückeroberungsversuchs nicht leicht kommen wird.

Der Übergang ist nämlich ein sehr begreiflicher. Er geht auf wirtschaftliche und psychologische Momente zurück, die sich stets Geltung erzwingen werden. Das wichtigste ist, daß im inländischen Handel der europäische Kaufmann mit dem chinesischen nicht zu konkurrieren vermag. Der Chinese versteht es, auf allen Inlandstraßen, insbesondere auch auf dem Yangtsestrom, Waren zu erheblich niedrigeren Sätzen zu transportieren, als es ein Fremder erreichen kann. Was persönliche Reisekosten anlangt, so besteht ein noch größerer Unterschied, den der Chinese dadurch weiter erhöht, daß er das überall beanspruchte Recht, bei seinen Reisen eine fast unbegrenzte Anzahl von Kollis auf dem Dampfer kostenfrei mit sich zu führen, weidlich ausnutzt. Ebenso sind natürlich die Generalkosten des Geschäfts, wie die Kosten der Lebensweise bei beiden unendlich verschieden. Was den fremden Kaufmann aber am meisten konkurrenzunfähig macht, das ist seine Stellung zum chinesischem Kundenkreis. Während der Chinese nach seiner genauen Kenntnis der Verhältnisse und Personen Kredit gewähren kann, zwingt die Vorsicht den fremden Kaufmann, stets auf sofortige Barzahlung zu dringen. Überall zeigt

jener eine größere Beweglichkeit und ist dieser gehemmt. Zieht man nun noch das enge Zusammenhalten des Chinesentums in Betracht, so ist es begreiflich, daß dem fremden Importeur außerhalb Schanghais und Hongkongs die Existenz leicht unmöglich gemacht werden kann.

Und es kommt noch eine weitere Kette von Gründen hinzu. Der chinesische Großkaufmann im Yangtsetal und in der nördlichen Hälfte des Reiches macht lieber seine Einkäufe an Fremdwaren in dem von allen Seiten leicht erreichbaren großen Handelsplatze an der Mündung des Yangtse, als an einem kleinen Orte, wo er niemals den Argwohn überwindet, es nur mit Ausschußware, die in Schanghai nicht gut verkäuflich ist, zu tun zu haben.

Dort in Schanghai ermöglichen die stets vorhandenen Vorräte, die vielen reichhaltigen Mustersammlungen, die allwöchentlichen großen Auktionen einen besseren Überblick über die Marktlage und eine sorgfältigere Auswahl; dort sieht er nicht auf eine oder wenige Firmen sich beschränkt, sondern kann, seiner Neigung gemäß, vor dem Geschäftsabschluß von den verschiedensten Seiten Offerten einholen und so einen gegen den anderen ausspielen; dort findet er Geschäftsfreunde und Bekannte in Fülle und auch sonst alles, was ein Chinesenherz reizt: hat doch Schanghai als großstädtischer Anziehungspunkt den Jahrhunderte alten Ruf von Soutschou und Hangtschou verdunkelt. So strömen denn jahrein jahraus eine große Menge chinesischer Kaufleute aus den verschiedensten Teilen des Reiches in Schanghai zusammen. Selbst der chinesische Kaufmann im schwer erreichbaren Tschungking, jenseits der berühmten „Gorges“ des Yangtse, in der Provinz Szetschwan, schickt beispielsweise alljährlich im August seinen Teilhaber oder Agenten nach Schanghai, um dort unter Vermittelung eines chinesischen Kaufmanns oder Maklers seine Einkäufe bei den Europäern zu machen; sogar in Tschöngtu, der Hauptstadt der genannten fernen Provinz, sollen nach Konsul Bourne drei Häuser und in Tschiating, einer wichtigen Stadt in derselben Provinz, soll ein Haus sich befinden, das seine Einkäufe direkt in Schanghai macht, während der übrige Teil der Provinz von Tschungking abhängig ist.

Und was Schanghai für den Norden, das ist Hongkong aus ähnlichen Gründen, zu denen noch der gewichtige Grund des Freihafens hinzukommt, für den Süden. Von diesen beiden Plätzen aus findet die weitere Verteilung der Fremdwaren im großen Chinesenreich statt, und diese liegt, mit ganz verschwindenden Ausnahmen, vollständig in den Händen der Chinesen.

So ist der fremde Kaufmann im Einfuhrhandel bis zur äußersten

Grenze zurückgedrängt. Wie der Chinese bereits als Kommittent rechtlich der eigentliche Importeur geworden ist, so nimmt er auch tatsächlich die Waren in Besitz, sobald sie den chinesischen Boden berühren. Nur die Beschaffung der Ware bis zur Grenze und die rechtliche Vermittelung des Geschäftsabschlusses mit ihren mancherlei Folgen und Pflichten ist dem fremden Kaufmann verblieben.

Mit dieser Beschränkung der Geschäftstätigkeit des fremden Kaufmanns geht natürlich eine Beschränkung seiner Erfahrungen und Kenntnisse über das Chinesentum, seine Sitten, seine Einrichtungen, seine Leistungen und seine Bedürfnisse Hand in Hand. Die Zurückdrängung auf die mit dem besten Komfort ausgestatteten, von einem Hauch großstädtischen Lebens erfüllten lebhaften Hafenplätze Schanghai und Hongkong nimmt ihm Lust und Veranlassung, das eigentliche China kennen zu lernen; im allgemeinen ist es nur der Jagdsport, der den Ausländer aus seinen Niederlassungen herauslockt. Ein stattlicher Teil der Fremdenkolonie Schanghais hat sicherlich niemals einen Fuß in die unmittelbar angrenzende schmutzige Chinesenstadt gesetzt oder ist doch höchstens durch die unersättliche Neugier schnell durchreisender Verwandter und Bekannter dazu gezwungen worden. Ähnlich liegt es auf geistigem Gebiete. Die regelmäßige Unkenntnis der chinesischen Sprache bewirkt es, daß der äußeren Isolierung auch eine geistige entspricht. Sie beschränkt den fremden Kaufmann naturgemäß im wesentlichen auf die dürftige, leicht erschöpfte Erkenntnis, die mit Hilfe des plumpen Mittels meist höchst minderwertiger Dolmetscher — die chinesischen Meister des Pidgin-Englisch, auf die noch zurückzukommen ist — sich gewinnen läßt. Aber selbst das wird nicht einmal ausgenutzt. Der kleinliche tägliche Ärger im geschäftlichen Verkehr mit den Chinesen, insbesondere den Chinesen der untersten Stufe, den Kulis, das Unsympathische ihrer äußeren Erscheinung, das Abstoßende vieler ihrer Gewohnheiten lassen auch denjenigen jungen Kaufmann, der anfangs ein Interesse Land und Leuten seines oft jahrzehntelangen Aufenthalts entgegenbrachte, in kurzer Frist der in den Vertragshäfen traditionellen und eifrig gepflegten verächtlichen Geringschätzung alles Chinesischen verfallen, die jedes fortschreitende Erkennen, jedes tiefere Eindringen in die Eigenart des merkwürdigen Volkes und zukunftsreichen Landes ausschließt. So kommt es, daß der fremde Kaufmann in China mit wenigen Ausnahmen physisch und geistig sich beschränkt auf die enge Fremdenniederlassung, die nicht nur ein gar winziges Zweiglein am Riesenbaum des chinesischen Kulturlebens ist, sondern sogar ein fremdes, aufgepfropftes Reis, das mehr an den Nährboden Europas und Amerikas, als an das ganz andersartige Asien gemahnt.

Dazu kommt, daß das Interesse des Kommissionärs an seiner Ware ein recht beschränktes ist; es hört mit dem Augenblicke ihrer Abnahme und ihrer Bezahlung fast auf; das Geschäft ist damit für den fremden Kaufmann erledigt und abgeschlossen. Was hernach aus der Ware wird, in welche Gegenden sie verschickt, zu welchen Zwecken sie verwendet, mit welchen Abgaben sie belastet wird, mit welchen anderen Waren sie im Konsumtionsgebiet zu konkurrieren hat, das interessiert den Kommissionär wenig und erfährt er selten. Sein Interesse an der Ware ist überhaupt nicht so groß, wie das des Eigenhändlers und dementsprechend auch nicht seine Warenkenntnis; diese muß schon darunter leiden, daß sie auf eine so sehr große, stetig wachsende Anzahl von Waren sich erstrecken muß. Denn eine Spezialisierung in Branchen hat in China beim Einfuhrgeschäft des fremden Kaufmanns bisher so gut wie gar nicht stattgefunden und wird auch unter der Herrschaft des Kommissionsgeschäfts kaum noch sich ausbilden; eine einzelne Firma kann aber begreiflicherweise sachverständige Spezialisten sich nur in Ausnahmefällen halten; sie kommen eigentlich nur in Verbindung mit dem Ausfuhrgeschäft, insbesondere für Seide und Tee, vor.

Daraus geht aber hervor, daß der fremde Kaufmann unter der Herrschaft des Kommissionsgeschäfts auch als Auskunftsinstanz an Bedeutung verloren hat, ganz abgesehen davon, daß er gar nicht Geld und Zeit aufwenden könnte, den vielen Ansprüchen, die heute aus industriellen Kreisen hervorgehen, ausführlich zu genügen, und daß vielfach Konkurrenzangst, insbesondere die stets rege Sorge, es könnten direkte Verbindungen — unter seiner Umgehung — zwischen Produzenten und Konsumenten angestrebt werden, ihn gerade dort an einer Auskunfterteilung hindert, wo er am besten dazu in der Lage ist.

Während die betrachtete doppelte Zurückdrängung den Bereich der möglichen, wie der erforderlichen Informationen für den fremden Kaufmann beschränkt hat, hat sich der Gesichtskreis wiederum umgekehrt auf chinesischer Seite erweitert. Die zunehmende Auswanderung nach fast allen Küsten des Stillen Ozeans, insbesondere nach Nordamerika und Australien, brachte den Chinesen mit dem fremden Kulturleben, das so plötzlich in seinen Hafenplätzen sich eingenistet hatte, in unmittelbare Berührung, und die im Auslande erworbenen Kenntnisse und Erfahrungen kamen dem chinesischen Inlande um so mehr zugute, als der Ahnenkult den bezopften Sohn des Reiches der Mitte regelmäßig nicht auswandern, sondern zum Heimatboden, der die Gräber seiner Vorfahren trägt und dereinst auch ihn bergen soll, zurückkehren läßt. Dort in noch unentwickelten, den Unternehmungs-

geist stark anspornenden Ausland gewann der chinesische Kaufmann, der den Handel in weiten Gebieten, vor allem in den kleineren Staaten im Süden Chinas, sowie in manchen Teilen der polynesischen Inselwelt, immer mehr an sich zog, einen Einblick in den komplizierten und doch so schablonisierten Mechanismus und das emsige Getriebe des Welthandels; dort in den jungen Ländern der fortgeschrittensten Technik und Geschäftsorganisation nahm er die Vorteile der neuesten Errungenschaften des Telegraphen, des Dampfbetriebes, des internationalen Geldverkehrs mit einer Selbstverständlichkeit auf, die nur beim vollendeten Realismus eines Chinesenkopfes, der im wesentlichen nur für Tatsächliches Sinn und Verständnis hat, möglich ist und die in der fast völligen Unbeeinflußbarkeit auf rein geistigem und kulturellem Gebiet ihr ebenso merkwürdiges Widerspiel findet; dort in der ehemaligen und in der jetzigen britischen Kolonie wurde er auch mit der englischen Sprache, vielfach sogar der englischen Schrift vertraut, so daß er vereinzelt von einer völligen Beherrschung der fremden Sprache nicht weit entfernt blieb. Diese in der Fremde erworbenen Kenntnisse und Erfahrungen dürften wesentlich dazu beigetragen haben, daß der chinesische Kaufmann von Hongkong und den Vertragshäfen in den ihm ursprünglich so fremden Verhältnissen der kleinen Fremdenniederlassungen sich bald völlig zu Hause fühlte. Heute, wo der Telegraph im internationalen Verkehr das Nachrichtenwesen zugleich mit seiner Erleichterung auch demokratisiert hat, heute ist der chinesische Kaufmann fast ebenso gut uud ebenso schnell, wie der ausländische Geschäftsherr, über alle Veränderungen auf dem Weltmarkt unterrichtet. Eigene Informationsquellen stehen ihm vielfach zu Gebote, aber auch diejenigen des fremden Kaufmanns können ihm — worauf später noch zurückzukommen ist — nur zum kleinen Teil vorenthalten werden; was die englische Presse der Vertragshäfen bringt, erfährt er unmittelbar, wird aber auch für die emporwachsenden chinesischen Zeitungen alsbald verwertet; und wir werden noch in der Organisation des Fremdhandels liegende Gründe kennen lernen, die hauptsächlich mitwirkten, den Satz fast zum Sprichwort werden zu lassen, daß nirgends ein Geheimnis schwerer sich wahren läßt, als in den kleinen vielsprachigen Fremdendemokratien des fernen Ostens.

Öffneten sich so dem chinesischen Kaufmann in wachsendem Grade Einblicke in den Mechanismus des europäisch-amerikanischen Geschäftslebens, so erweiterte sich andererseits für den Chinesen auch die Möglichkeit, Kenntnisse über Vorgänge auf dem eigenen heimischen Wirtschaftsgebiete zu gewinnen. Eine solche Erweiterung ist schon verbunden mit der langsamen Loslösung aus dem bisher vorwiegend

lokal eng gebundenen Wirtschaftsleben, die hauptsächlich eingeleitet ist durch die Ausdehnung der Dampfschiffahrt an Chinas langgestreckter Küstenlinie und auf dem mächtigen Strome, der seine Mitte durchzieht. Sie ist aber vor allem auch hier herbeigeführt durch den Telegraphen. Nachdem China unter dem Drucke des Kuldschastreites mit Rußland im Jahre 1881 seine Einwilligung zur Legung der ersten telegraphischen Überlandlinie von Tientsin nach Schanghai gegeben hat, hat der Telegraph — fast ausschließlich unter Leitung dänischer Ingenieure — über das ganze ungeheure Land mit einer Geschwindigkeit sich verbreitet, die in diesem Reiche trägen Beharrens fast rätselhaft erscheint. Die Hauptstädte aller 18 chinesischen Provinzen, sowie der drei mandschurischen Provinzen dürften heute in telegraphischer Verbindung miteinander stehen. Bis zu Sutschou am Westende der großen Mauer in der meerfernen Provinz Kansu, schroff an der äußersten Grenze der Steppengebiete Zentralasiens, bis zu den großen rührigen mongolischen Marktplätzen an der sibirischen Grenze und zu den ärmlichen Chinesenstädten im Süden an den Grenzen Tonkins und Burmas vermittelt heute der elektrische Funke den menschlichen Gedanken. Soweit er aber zu Orten dringt, in denen kein Europäer wohnt, steht er ausschließlich in chinesischen Diensten. Was der einheimische Kaufmann dem Fremdling nicht wissen lassen will, das vermag er vor ihm geheim zu halten. Selbst was an Nachrichten aus dem Innern in chinesische Zeitungen dringt, wird erst seit kurzem für die Fremdenblätter ausgiebiger nutzbar gemacht. So hat der chinesische Kaufmann im Hinblick sowohl auf das Inland, als auch das Ausland einer bedeutenden Zunahme an Informationsquellen sich zu erfreuen; von der erwähnten anfänglichen Überrumpelung durch den Europäer hat er auch in dieser Beziehung sich erholt; ja er befindet sich — wenigstens theoretisch, wenn auch noch nicht immer faktisch — in der Vorzugsstellung, über den Auslandsmarkt sich nahezu gleichwertige Informationen, wie sie der fremde Kaufmann erhält, zugänglich machen zu können, über den Inlandsmarkt Informationen aber vielfach jedem Nichtchinesen vorenthalten zu können. Eine starke Zunahme der Informationsmittel auf chinesischer Seite entspricht demnach der erfolgten Einschränkung der Möglichkeiten, wie der Anlässe zur Informationen auf der Seite der fremden Kaufmannschaft.

Mit dieser hauptsächlich unter der Herrschaft des Kommissionsgeschäfts notwendig eingetretenen Minderung der Bedeutung des fremden Kaufmanns als Auskunftsinstanz hat auch die auf den Export nach China bedachte Industrie zu rechnen. Handelt es sich darum, einen neuen Artikel in China einzuführen, so dürfte es sich deshalb

für den Fabrikanten in erster Linie empfehlen, seinerseits einen Spezialagenten hinauszuschicken, der in Verbindung mit einer unserer dortigen Firmen den Handel zunächst durch persönliche Arbeit aufbaut, indem er das in Betracht kommende Absatzgebiet bereist, möglichst weitgehende Reklame für den Artikel macht, Geschäftsverbindungen mit den Chinesen anknüpft — wie es bereits verschiedentlich geschehen ist.

Da dieser zweckmäßigste Weg aber nur in den Ausnahmefällen gangbar ist, wo es sich um eine sehr große Firma und voraussichtlich um einen sehr beträchtlichen Absatz handelt, so ist man in verschiedenen Ländern zu dem generellen Aushilfsmittel gelangt, Kommissionen kaufmännischer und gewerblicher Sachverständiger auszuschicken, die in den zahlreichen Fällen, wo die Entsendung von Spezialagenten nicht oder einstweilen nicht in Frage kommt, die interessierten heimischen Industriellen mit den Auskünften ausstatten sollten, die sie zu erlangen wünschten und doch nicht selbst sich zu verschaffen vermochten. Das ist, wie in Frankreich, in England, Nordamerika, Rußland und Japan auch in Deutschland geschehen. Von hervorragenden Verbänden der deutschen Industrie ist unter Unterstützung des Reiches, sowie der Königreiche Preußen und Sachsen eine Kommission gewerblicher Sachverständiger nach Ostasien entsandt worden, die vorwiegend zusammengesetzt war aus Herren der Praxis, die nicht nur kaufmännisch, sondern ganz besonders auch technisch gebildet und erfahren waren, so daß sie in dem Zweige, den sie vertraten, einen bis ins einzelne gehenden Überblick über die Leistungsfähigkeit unserer deutschen Industrie, zum Teil auch ihrer Konkurrenten besaßen. So ausgerüstet mit technischen Kenntnissen, die die Kaufleute im fernen Osten zu gewinnen regelmäßig keine Gelegenheit haben, sollte die Kommission, der als einziger Nichtpraktiker anzugehören ich den Vorzug hatte, durch eine ausgedehnte Bereisung Chinas und Japans zunächst eine große Reihe von Fragen, die von deutschen Exportinteressenten aufgestellt waren, beantworten, dann aber darüber hinaus ein möglichst umfassendes wirtschaftliches Informationsmaterial zusammentragen über jenes merkwürdige Land, das auf $^1/_{33}$ der festen Erdoberfläche etwa $^1/_4$ der Gesamtbevölkerung unseres Planeten trägt, und über jenes rührige kleine Inselreich vor seinen Türen, das es kürzlich, wie David den Goliath, besiegte.

Abgesehen davon, daß das Vordringen des Kommissionsgeschäfts den fremden Kaufmann in China dem wirtschaftlichen Leben sowohl seines Aufenthalts- als auch seines Heimatlandes langsam mehr entfremdet, hat die mit diesem Vordringen verbundene Monopolisierung

des chinesischen Binnenhandels insbesondere in Fremdwaren durch die Chinesen noch eine weitere, wichtigere Folge. Da dem Chinesen sein Land natürlich nicht verschlossen, sondern in allen Teilen zugänglich ist, so kann er auch bereits jetzt, wo dem Ausländer erst einzelne Plätze eröffnet sind, die fremde Ware bereits überall hinbringen, und der findige Geschäftssinn des chinesischen Kaufmanns bürgt dafür, daß er auch tatsächlich überall mit ihr vordringt, wo Binnenzölle den Weg nicht zu sehr erschweren und wo unter den gegenwärtigen Verhältnissen ein Bedürfnis nach ihr, sowie zugleich genügende Kaufkraft vorhanden ist. Selbst in Suifu, in der meerfernen Provinz Szetschwan, am Yangtsestrom, mehr als 2000 km oberhalb seiner Mündung, finden sich heute nach neuesten Reisenden einige 30 Läden, in denen eingeführte Fremdwaren (Baumwollstoffe) feilgeboten werden; selbst in der Hauptstadt der schwer zugänglichen und armen Gebirgsprovinz Yünnan können bereits jetzt die Einwohner alles an Fremdwaren erhalten, das sie zu bezahlen vermögen.

Aus dieser Verbreitung der Fremdwaren geht zweierlei hervor. Erstens zeigt sie, daß die bloße Eröffnung neuer Plätze auf die Einfuhr von Fremdwaren nur von untergeordneter Bedeutung sein kann. Denn da der ganze chinesische Binnenhandel durch die Chinesen monopolisiert ist, so hat die Umwandlung einer Chinesenstadt in einen Vertragshafen an sich keinen Einfluß auf ihn. Nach wie vor bleibt der Handel in den Händen der Chinesen; nach wie vor bleibt er abhängig von den beiden großen Stapelplätzen an den Mündungen des Yangtsestromes und des Westflusses; nach wie vor findet in ihnen in der großen Mehrzahl der Fälle ein Umschlag der Ware statt. Höchstens eine direkte, jede Umladung vermeidende Dampferverbindung des neueröffneten Platzes mit Europa oder Amerika könnte einigermaßen aus diesem Abhängigkeitsverhältnis lösen. Davon abgesehen, besteht der Hauptunterschied gegen früher nur darin, daß die fremden Waren hinfort, wenigstens soweit sie auf Schiffen europäischer Bauart verfrachtet werden, durch die Hände der von Übervorteilung und Bestechlichkeit freien Beamten der fremden Zollbehörde gehen, daß sie dadurch statistisch erfaßbar werden und daß sie ihre Zollerträge hinfort unmittelbar in die Kasse der Zentralregierung statt in die der Provinzialverwaltung liefern. Einen Vorteil für den Absatz von Fremdwaren bringt die Eröffnung neuer Plätze nur insoweit, als mit ihr — was keineswegs immer der Fall ist — eine Erleichterung des Handels in Fremdwaren für die Chinesen, eine Milderung der Zollbelastung und eine Verbesserung des Verkehrswesens verbunden ist. Eine Förderung des Absatzes an Fremdwaren läßt sich demnach auch im fernen, langverschlossenen Reich der Mitte nur erreichen einerseits durch eine

Ermäßigung des Verkehrspreises am Verbrauchsorte, hauptsächlich durch Minderung der auf der Ware lastenden Transportkosten, sowie der Steuern und Abgaben, und andererseits durch eine Steigerung der Kaufkraft der breiten Massen des Volks. Wie beides sich erreichen läßt, darauf kann in diesem Zusammenhang jedoch nicht näher eingegangen werden.

Die jetzt bereits vorhandene Verbreitung der Fremdwaren in China zeigt zweitens, daß die Monopolisierung des chinesischen Binnenhandels durch die Chinesen im allgemeinen den Bestrebungen nicht schädlich ist, die von Europa aus dem Reich der Mitte gegenüber verfolgt werden. Was in den letzten Jahren in fast allen Kulturländern die Aufmerksamkeit in so hohem Grade auf China gelenkt hat, war ja der Wunsch, der einheimischen Industrie, für die der Inlandsmarkt zum Teil zu eng geworden ist, zum Teil zu eng zu werden droht, das große chinesische Absatzgebiet zu sichern, von dessen Entwicklungsmöglichkeiten es schwer ist, ein klares Bild sich zu machen. So wünschenswert es nun auch sein mag, daß die Lösung dieser Aufgabe zugleich dem deutschen Kaufmann im fernen Osten, dessen wackerer Pionierarbeit wir den hohen Ruf zu danken haben, in dem deutscher Fleiß und deutsche Arbeit in China stehen, in möglichst ausgedehntem Maße zugute komme, so ist sie doch selbst unabhängig davon, einen wie weiten Weg die Erzeugnisse des deutschen Gewerbfleißes in deutschen, einen wie weiten sie in chinesischen Händen zurücklegen; hier kommt es nur darauf an, daß sie möglichst billig dorthin gelangen, wo eine Aufnahmefähigkeit für sie vorhanden ist. Und da, wie wir gesehen haben, das Vordringen des Chinesentums dem fremden Kaufmann gegenüber zum großen Teil darauf zurückgeht, daß der bezopfte Sohn des Reiches der Mitte den bedürfnisreicheren und weniger landeskundigen ausländischen Konkurrenten zu unterbieten vermag, so möchte man fast behaupten, daß dieses Vordringen des Chinesentums der Absatzerweiterung förderlich ist, weil es die auf der Ware lastenden Kosten verringert. Diesem Schlusse steht auch der Umstand kaum entgegen, daß der ausländische Kaufmann, unter dem Schutze seines Konsuls, den chinesischen Behörden gegenüber besser vor den Erpressungen, die insbesondere in einigen Teilen des Landes an der Tagesordnung sind, sich zu schirmen vermag, als der chinesische Kaufmann; denn Erfahrungen haben es bewiesen, daß der Ausländer, solange er nicht den Kleinverkauf der Ware in die Hand nimmt, diese Erpressungen nicht verhindern, sondern nur in ihrem Zeitpunkt und ihrer äußeren Erscheinung verändern kann. Man würde wahrscheinlich im Gegenteil diesem Krebsschaden des chinesischen Binnenhandels wirksamer begegnen können, wenn man, die Überlegenheit des chinesischen Binnenhändlers gleichsam anerkennend,

die durch internationale Verträge begründeten Vorrechte im chinesischen Binnenzollwesen, die bisher an die Nationalität des Wareneigentümers gebunden sind, künftig an die ausländische Herkunft der Waren selbst knüpfen könnte.

Jedenfalls ist es nötig, überall wo es in China gilt, den Handel neu zu entwickeln, nicht nur ins Unvermeidliche der gegenwärtigen Lage in Würde sich zu fügen, sondern sogar alles aufzubieten, dem chinesischen Großkaufmann, der heute ein mindestens ebenso wichtiges Glied, wie der fremde Kaufmann, im chinesischen Auslandshandel geworden ist, den Aufenthalt möglichst angenehm erscheinen zu lassen und nur darüber streng zu wachen, daß der chinesische Kaufmann nicht etwa aus seiner Domäne des Binnenhandels auch in die des fremden Kaufmanns, den eigentlichen Auslandshandel, das Ein- und Ausfuhrgeschäft selbst übergreife. In Hongkong, wo es anfangs, als chinesisches Gesindel zu Tausenden unter der englischen Herrschaft ein schützendes Asyl suchte, so schwer fiel, den chinesischen Großkaufmann zu fesseln, und wo doch erst der Aufschwung einsetzte, als dies endlich gelang — in Hongkong hat die Verwaltung, vielfach zum Verdruß der Europäerbevölkerung, die große Bedeutung der chinesischen Kaufmannschaft voll eingesehen. Sir Stewart Lockhart, der Colonial Secretary von Hongkong, hat kürzlich gesagt: Without the Chinese traders of this Colony, its prosperity would soon wane, and it is in no small degree due to them that Hongkong has reached its present commercial position. In Übereinstimmung hiermit sucht die britische Regierung sogar der chinesischen Kaufmannschaft an der Verwaltung einen größeren Anteil einzuräumen, um sie enger mit den öffentlichen Interessen der Inselkolonie zu verknüpfen. So ist kürzlich im Legislative Council, in dem bisher das Laienelement durch vier Engländer und einen Chinesen vertreten war, die neugeschaffene sechste Stelle mit einem Chinesen besetzt worden.

Bedenklicher als in den beiden bisher betrachteten Richtungen ist das Vordringen des Chinesentums in einer dritten. Im eigenen Geschäft des ausländischen Kaufmanns hat nämlich der Chinese festen Fuß gefaßt, eine Stellung sich erworben, die nicht ohne schlimme Folgen ist, noch schlimmere in der Zukunft haben kann.

Überall in orientalischen Ländern ist es üblich, daß der fremde Kaufmann die Angestellten seiner Firma zum großen Teil aus Einheimischen seines Aufenthaltslandes rekrutiert, schon der Billigkeit wegen, aber auch um bessere Fühlung mit den Ortseingesessenen zu bekommen. Fast überall sonst ist dieses einheimische Element auf einer untergeordneten Stufe verblieben; in China reckt es sich zu einer

Art Gleichberechtigung neben dem eigentlichen ausländischen Chef des Handelshauses empor. Das hängt zunächst damit zusammen, daß in China die einheimischen Angestellten einer Firma weniger gleichberechtigt nebeneinander stehen, als es anderswo, als es beispielsweise in Japan bei den sog. Bantos der Fall ist, sondern das hier alle einheimischen Angestellten einem ihrer Landsleute streng untergeordnet sind. Der überall sich wiederholenden Schwierigkeit, sich gegen die Unredlichkeit solcher einheimischer Angestellten zu schützen, ist man nämlich in China mit Hilfe des bereits erwähnten Systems persönlicher Garantien begegnet. Einer der Angestellten, der sog. Kompradór, übernimmt für alle Chinesen, die nicht nur im Geschäfte, sondern auch im Privathause des ausländischen Kaufmanns — mit seiner Zustimmung — angestellt werden, die persönliche Garantie, die dadurch wirksam wird, daß der Komprador selbst beim Antritt seiner Stellung eine Kaution zu leisten hat, die im Hinblick auf seine sogleich zu erwähnenden vielerlei Pflichten nicht gering bemessen zu sein pflegt, in Hongkong bis zu 500000 mexikanische Dollars oder eine Million Mark ansteigt. Auf diese für den Ausländer so bequeme Praxis der Garantierung geht es zurück, daß der Chinese in so weiten Kreisen den Ruf ungewöhnlicher Ehrlichkeit genießt; denn ein Garantierter meidet natürlich im wohlverstandenen eigenen Interesse jede offene Unehrlichkeit, die die Garantiepflicht des Kompradors in Kraft treten läßt, und entschädigt sich dafür um so reichlicher durch die „squeeze“ genannten kleinen Übervorteilungen, für die jeder Chinese eine seltene Begabung besitzt und die, wenigstens einem Ausländer gegenüber, schrankenlos erlaubt erscheinen, jedenfalls nicht unter die Garantie des Kompradors fallen. Diese Praxis hat aber auch die Folge, daß im Geschäft des fremden Kaufmanns eine Art Nebenregierung groß gezogen wird; es findet sich in der Firma eine Persönlichkeit, die auf einen wichtigen Teil der Angestellten einen Einfluß hat, hinter dem derjenige des eigentlichen Chefs des Hauses zurücksteht. Und diese Persönlichkeit, die über ihre Umgebung bereits so weit hervorragt, hat eine noch viel weitergehende Machtbefugnis gewonnen hauptsächlich durch zwei Momente, erstens durch die sprachlichen Verhältnisse und zweitens durch die Geldverhältnisse in China.

In fast allen anderen Ländern ist es üblich, daß der zugezogene fremde Kaufmann am meisten selbst dazu beiträgt, eine sprachliche Verständigung mit der einheimischen Bevölkerung zu ermöglichen; lernt er auch nicht, die Sprache seines Aufenthaltsortes völlig zu beherrschen, so lernt er doch so viel, daß er das Meiste verstehen kann. Insbesondere der deutsche Kaufmann ist ja bekannt für seine Sprachkenntnis und Sprachgewandtheit. So bedient sich der fremde Kauf-

mann im geschäftlichen Verkehr — um nur ein paar Beispiele aus der Nähe Chinas anzuführen — in Singapore der leicht zu erlernenden malaiischen Sprache, in Japan eines wenn auch stark korrumpierten Japanisch. In China ist das anders. In China trägt nicht der Ausländer, sondern der Chinese am meisten dazu bei, eine sprachliche Verständigung zu ermöglichen. In China ist die Geschäftssprache zwischen Einheimischen und Fremden bekanntlich das sogenannte Pidgin-Englisch (d. h. Geschäfts-Englisch, da auf Pidgin-Englisch pidgin = business), das zwar durch möglichst kindliches Aneinanderreihen von Wörtern der Denkweise gewöhnlicher Chinesen sich anzupassen sucht, und durch einige wunderliche Brocken verschiedenster Herkunft, die der durchreisende Fremde meist stolz als chinesische Redensarten, der Chinese oft nicht minder stolz als englische verwendet, seinen grotesken Reiz erhält, das aber doch im Grunde nichts weiter ist, als ein auf jede Grammatik und jede Schönheit des Ausdrucks verzichtendes Englisch. Die Entstehung dieses merkwürdigen Kauderwelschs erklärt sich wohl daraus, daß einerseits die Chinesen den beiden Völkern, die in China zuerst festen Fuß faßten, den Portugiesen, auf die viele der eigenartigsten Ausdrücke des Pidgin-Englisch zurückzuführen sind, und den Engländern im Erlernen fremder Sprachen überlegen sind, und daß andererseits den Fremden das Erlernen der chinesischen Sprache dadurch erschwert wurde, daß ihnen lange Zeit ausschließlich die beiden südlichen Küstenprovinzen Chinas zugänglich waren, in denen gerade — im Gegensatz zu fast dem ganzen übrigen Reich — eine starke dialektische Differenzierung stattgefunden hat, so daß mit der Erlernung eines Dialekts nicht viel auszurichten war. Als der Fremdhandel später vom Süden aus in andere Gebiete vordrang, wo das sogenannte Mandarin-Chinesisch herrscht, blieb es doch überall beim Alten, weil die fremden Kaufleute sich aus Bequemlichkeit in jeden neuerschlossenen Hafenplatz einen Stab Pidgin-Englisch sprechender Chinesen, insbesondere Kantonesen, mitbrachten und sich ihrer so lange bedienten, bis der neue Ort selbst ein genügend geschultes Menschenmaterial lieferte. Nur Tientsin macht hierin eine gewisse Ausnahme, was anscheinend in erster Linie darauf zurückgeht, daß man hier mit den bereits geschulten Chinesen des Südens, insbesondere den Kantonesen, nicht recht auskommen konnte, weil die Nordchinesen, vor allem die einflußreichen Schansi-Kaufleute, eine große Abneigung gegen sie haben.

Da aber mit verschwindenden Ausnahmen die Sprache des Landes dem fremden Kaufmann ein Buch mit sieben Siegeln bleibt, so ist dieser im Verkehr mit chinesischen Kaufleuten, die regelmäßig natürlich nicht Pidgin-Englisch können, überall auf seine chinesischen An-

gestellten, in erster Linie also seinen verantwortlichen Komprador, angewiesen. Diesem liegt denn auch als Hauptaufgabe ob, chinesische Kunden heranzuziehen. Dazu spornt ihn die Provision an, die jede Geschäftsvermittlung ihm einbringt. Aber auch nur er, nicht der fremde Chef des Hauses, ist in der Lage, die Bonität der herangezogenen chinesischen Kunden zu beurteilen; der Komprador muß infolgedessen auch — wodurch er zugleich vor einer leichtsinnigen Ausdehnung des fremden Geschäfts bewahrt wird — die Bürgschaft für die Kunden, die er seinem Chef zuführt, übernehmen. Er muß bei jeglichem Geschäftsabschluß mit einem Chinesen sich durch seine Unterschrift seinem Chef gegenüber verpflichten, für die Abnahme und die Bezahlung der bestellten Waren persönlich einzustehen. Die Hauptsache ist aber, daß der fremde Kaufmann auch nur mit Hilfe eines chinesischen Angestellten — schriftlich wie mündlich — mit seinen chinesischen Kunden verhandeln kann, und da er die Verhandlungen, die sein Komprador führt, nicht oder doch nur höchst unzureichend zu kontrollieren vermag, so ist er fast hilflos seinem chinesischen Angestellten ausgeliefert. Daß so ohne sein Wissen manche Vereinbarungen getroffen werden, die wohl im Interesse des Kompradors, nicht oder doch nur zum geringeren Teil in demjenigen des fremden Kaufmanns liegen, dürfte für jeden, der auch nur einen oberflächlichen Einblick in den Charakter der Chinesen gewonnen hat, unzweifelhaft sein. Diese Gebundenheit wird dadurch noch unangenehmer, daß der fremde Kaufmann, der nicht in der Lage ist, seinen Angestellten in die Karten zu sehen, es doch sehr oft nicht verhindern kann, daß dieser ihm in die Karten sieht.

Dazu kommen endlich als ein weiteres Moment, das dem chinesischen Angestellten in China eine ganz besondere Stellung verschafft, die Währungsverhältnisse des Landes. China hat bekanntlich eigentlich Kupferwährung. Im Großhandel verbietet es sich jedoch, mit den einzigen geprägten Münzen des Landes, den bekannten durchlochten kupfernen Käsch, die nur einen Wert von $^1/_4$ Pfennig haben, zu arbeiten. Im Großhandel tritt daher ein Rechnungsgeld — der früheren Mark Banko in Hamburg vergleichbar — ein, nämlich ein bestimmtes Gewicht Silber von bestimmter Feinheit. Dieser sogenannte Tael oder Liang (d. h. Unze), der täglich im Kurse sowohl dem Kupfer als auch dem Golde gegenüber schwankt, ist also nicht ausgeprägt, sondern nur vorgestellt, wird daher auch nicht gezählt, sondern gewogen. Er kommt in Sycee genannten, schuhartig gegossen Stücken Silber, auf denen eine öffentliche Prüfungsbehörde, der Kungku, den jedesmaligen Feingehalt in chinesischen Schriftzeichen mit Tuschpinsel vermerkt, auf den Markt; von ihnen werden im Gebrauch beliebige

Stücke abgehackt; eine Wage ist daher für den chinesischen Großkaufmann unentbehrlicher als ein Portemonnaie. Diese zwar urwüchsigen, doch nicht gerade einfachen Verhältnisse werden noch dadurch stark kompliziert, daß die Rechnungseinheit des Taels nicht nur in verschiedenen Provinzen, sondern auch an verschiedenen Orten innerhalb derselben Provinz, ja sogar am selben Orte oft verschieden ist und daß in Verbindung damit die Kompetenz des Kungku vielfach enge territoriale Grenzen hat. Um das bunte Bild zu vervollständigen, sei noch erwähnt, daß die Ausländer untereinander, sowie im Kleinhandel mit Chinesen in den chinesischen Vertragshäfen sich überwiegend eingeführter Silbermünzen bedienen, die auch nur nach ihrem Metallwerte angenommen und vom Chinesen vielfach ebenso, wie das ungemünzte Sycee-Silber, behandelt werden. Das waren früher spanische Karolus-Taler; das sind heute in buntem Gemisch mexikanische Dollars, britische Dollars aus Bombay, japanische Yen und eine immer wachsende Menge vielfach unterwertiger Dollars mannigfacher chinesischer Prägung. Solche Verhältnisse sagen zwar dem phlegmatischen Rechengemüt eines Chinesen zu, der das Wirrsal zu einer nie versagenden Quelle kleiner Profite zu machen weiß; sie machen es aber dem fremden Kaufmann begreiflicherweise unmöglich, sich mit der Einkassierung, mit der beständigen sorgsamsten Kontrolle des Feingehalts und des Gewichts jedes Stückchen Silbers zu befassen, zu der eine genaue Kenntnis chinesischer Schriftzeichen und chinesischer Geschäftsmanipulationen gehört, die er nicht besitzt, auch nicht ausreichend sich zu beschaffen vermag. So fällt notwendigerweise das Kassa- und Rechnungswesen innerhalb des Geschäfts eines fremden Kaufmanns zum großen Teile dem Komprador zu oder dem ihm unterstellten sogenannten Schroff, der besonders mit der Verwaltung der Kasse beauftragt ist, und für den fremden Kaufmann löst sich die ursprüngliche Buntheit auf in eine Reihe einfacher Forderungen an den Komprador und in die Sorge, diese nie zu solchem Umfang anschwellen zu lassen, daß sie nicht mehr durch die Kaution des Kompradors gedeckt sind. Aber auch hier wird die Bequemlichkeit nur erkauft durch eine Minderung der wirtschaftlichen Machtstellung.

So vereinigt sich in den Händen des Kompradors, unter dem Zwange der Verhältnisse, eine große Machtfülle. Der chinesische Angestellte verwaltet selbständig die Geschäftskasse des fremden Kaufmanns und tritt persönlich ein für alle Forderungen desselben gegen chinesische Landsleute, er verkörpert in seiner Person alle Beziehungen der fremden Firma zu ihren chinesischen Kunden und führt mit diesen, nur unzureichend kontrolliert, alle Verhandlungen, er hat fast unbeschränkte Herrschaft über alle chinesischen Angestellten seines Chefs

und erfreut sich — selbst vor Überwachung ziemlich sicher — zahlreicher Möglichkeiten, einen Einblick in den Geschäftsbetrieb des fremden Kaufmanns zu gewinnen. Und diese Machtfülle, die aus der natürlichen Eigenart der chinesischen Verhältnisse gewissermaßen herausgewachsen ist, wird planmäßig dadurch gesteigert, daß sich das erwähnte Organisationsgeschick der Chinesen auch hier betätigt. Während ein scharf zugespitzter Konkurrenzneid jeden fremden Kaufmann mehr oder minder isoliert, läßt das nüchtern erkannte gemeinsame Interesse die Kompradore in geschäftlicher Fühlung miteinander bleiben. Den zersplitterten Kräften der Ausländer kann daher auch hier, innerhalb des eigenen Geschäfts des fremden Kaufmanns, ein geschlossener und daher meist unüberwindlicher Widerstand, der nicht einmal als solcher immer zu erkennen ist, entgegengesetzt werden. Am weitesten scheint das im Süden, gleichsam an der Geburtsstätte des Kompradors, in Kanton und Hongkong, entwickelt zu sein; jedenfalls ist dort die Organisation am besten nachweisbar. In Mittel- und Nordchina ist sie vielleicht noch etwas zurückgeblieben; das dürfte wohl damit in Zusammenhang stehen, daß die fremden Kaufleute, wie bereits angedeutet wurde, anfangs ihre chinesischen Angestellten, insbesondere Kompradore, aus Bequemlichkeitsgründen regelmäßig aus dem Süden bezogen. Diese wurden allerdings schon durch die gemeinsame Abstammung aus einer fremden Provinz zusammengehalten. Aber die organisierten ortsangesessenen Kaufleute suchten sich dieser unbeliebten Eindringlinge zu entledigen. Diese Emanzipationsbewegung, die heute, insbesondere im Yangtsetal, zum Abschluß gekommen zu sein scheint, lähmte begreiflicherweise das Streben nach Zusammenschluß; sie lähmte es, beseitigte es jedoch nicht. Wo daher bisher der Zusammenhalt der Kompradore noch mangelhaft ist, dürfte er in Zukunft noch stärker hervortreten.

Es ist selbstverständlich, daß diese große natürliche und noch künstlich gesteigerte wirtschaftliche Machtfülle in den Händen der Kompradore nicht unbenutzt gelassen wird. Das beweisen auch die Erfolge. Sehr häufig wird der chinesische Angestellte beim gemeinschaftlichen Geschäfte fetter als sein Chef, der fremde Kaufmann. Daß er an allen Abschlüssen ebensoviel verdient, als dieser, wird auch in China kaum noch bestritten; nur darüber ist kürzlich eine kleine Zeitungsfehde im fernen Osten entbrannt, ob es wahr ist, was ein sehr erfahrener fremder Kaufmann jüngst behauptet hat, daß der Komprador stets das Doppelte verdiene. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, daß sich innerhalb des Geschäfts des einzelnen fremden Kaufmanns vielfach und im Laufe der Zeit immer mehr wiederholt, was wir im allgemeinen bereits kennen gelernt haben, daß nämlich die Kapitalkraft des Chinesen die des Fremden übersteigt. Es ist aber

auch nicht verwunderlich, daß der Komprador, der so stattliche Nebenverdienste sich zu beschaffen weiß, in allen vertraglichen Einzelverpflichtungen sich den vielgerühmten Luxus peinlichster Ehrlichkeit leisten kann, zumal da er klar erkannt hat, daß auf diesem beschränkten Feld der alte Spruch: „Ehrlich währt am längsten“ gilt.

Wie allerdings diese Machtfülle, die wir zu erklären und zu veranschaulichen suchten, im einzelnen von den Kompradoren benutzt wird, das entzieht sich meist der Kenntnis der Ausländer. Doch sind aus Kanton jüngst einige lehrreiche Fälle bekannt geworden. Dort hat sich nämlich herausgestellt, daß eine Reihe der wichtigsten Binnenzölle, in denen der fremde Kaufmann mit Recht eines der ärgsten Hemmnisse für eine Erweiterung des Absatzes von Fremdwaren erblickt, von niemand anderem gepachtet wird, als von den Syndikaten ihrer eigenen Angestellten, ihrer Kompradore, die aus ihnen auch dadurch eine höchstergiebige Einnahmequelle zu machen wissen, daß sie die ihnen delegierte Zollgewalt als ein höchst wirksames Mittel zur Monopolisierung ihres eigenen Handels benutzen. Aus diesem einen Beispiel aber kann man schließen, in wie ausgedehnter, wie skrupelloser Weise überhaupt die Kompradore ihre von Natur große, noch künstlich gesteigerte Machtfülle ausnutzen.

So hat die Institution des Kompradors allerdings eine Entwicklung genommen, die zu Bedenken Anlaß gibt. In ihrer gegenwärtigen Form hindert sie wahrscheinlich ebenso oft eine Erweiterung des Absatzes von Fremdwaren, wie sie sie fördert. Zweitens kann sie aber auch zu einer Gefahr für den ganzen ausländischen Kaufmannsstand sich auswachsen. Einstweilen ist diese Gefahr allerdings noch nicht sehr groß. Aber — was fehlt denn eigentlich daran, daß der Komprador, der an Kapitalkraft und nötiger Geschäftserfahrung bereits heute vielfach der überlegene Teil ist, zum eigentlichen Chef der Firma, der Ausländer zu seinem Angestellten wird? Gewiß, es fehlt noch meistens auf chinesischer Seite das weitsichtige Dispositionstalent und die sich stets gleichbleibende Zuverlässigkeit, die einen Chef eines großen Ein- und Ausfuhrgeschäfts qualifizieren; aber die Hauptschranke ist doch die alte Tradition. Der aus entschwundenen Zeiten überkommene Stolz der Merchant princes macht es heute noch unmöglich, zum Angestellten eines Chinesen herabzusinken. Je mehr aber die alten selbstbewußten Firmen schwinden, je mehr abenteuernde Anfänger, die wenig zu verlieren und wenig zu gewinnen haben, nach dem fernen Osten ziehen, um so mehr verliert die alte Schranke an Wirksamkeit, um so mehr wächst die Gefahr, daß die ausländische Firma zum bloßen Aushängeschild eines chinesischen Geschäfts wird. Aber auch wenn man von dieser Gefahr absieht, bereits jetzt ist es

nötig, daß der fremde Kaufmann in China möglichst eine größere Bewegungsfreiheit, als die bisherige Geschäftsorganisation ihm läßt, sich wieder gewinne, um den vielerlei neuen großen Aufgaben, mit denen die Zukunft voraussichtlich an ihn herantreten wird, gewachsen zu sein. Das ist nur möglich dadurch, daß die beiden betrachteten tatsächlichen Bedingungen, aus denen die Stellung des Kompradors zur heutigen Machtfülle emporgewachsen ist, in ihrer Wirksamkeit erschüttert werden. Das ist also einmal eine Reform des chinesischen Geldwesens. Diese schwierige Reform, auf die hier nicht mehr näher eingegangen werden kann, entzieht sich dem unmittelbaren Einfluß des fremden Kaufmanns. Wohl kann er aber die zweite Bedingung in ihrer bisherigen Wirksamkeit schwächen. Wohl kann er auch in China die einheimische Sprache sich aneignen. Zwar steht das Chinesisch bei den fremden Kaufleuten im fernen Osten im allgemeinen im Rufe, dem Erlernen kaum überwindliche Schwierigkeiten zu bieten und daher den Sinn für praktische Kaufmannstätigkeit zu verderben. Dieser Ruf hängt aber hauptsächlich damit zusammen, daß das bisherige System, wie wir sahen, im dialektisch stark differenzierten Süden entstanden ist, während Kenner behaupten, daß mit Ausnahme der Küstenstriche von Kanton hinauf bis in die Nähe von Schanghai eine gleiche, nur ganz geringe Modifikationen aufweisende Sprache, der sog. Mandarindialekt, im ganzen ungeheueren Reiche vorherrsche: ein einheitliches Sprachgebiet, wie die Erde kein zweites von gleicher Ausdehnung besitzt. Auch handelt es sich ja nicht darum, etwa wie ein Sinologe, eine vollkommene Beherrschung der chinesischen Sprache zu erlernen und gar ins Labyrinth der chinesischen Schriftzeichen sich zu verlieren. Nur darauf kommt es für den Kaufmann an, auf einem engen Gebiete sich verständigen zu lernen, nicht um einen Dolmetscher ersetzen, sondern nur um ihn kontrollieren zu können, um sich zu emanzipieren von der kleinen, engverbundenen Schar der Meister des Pidgin-Englisch. Das hierzu nötige bescheidene Maß, das doch die bisher fehlende Grundlage zu weiterer Fortentwicklung in der Praxis bietet, soll nach erfahrenem Urteil etwa in den Nebenstunden eines Jahres erworben werden können, und das kann sicherlich den praktischen Blick nicht trüben. Gerade der sprachkundige deutsche Kaufmann sollte es jetzt, wo es wirklich scheint, daß das Innere des großen Reiches im fernen Osten fremdem Unternehmungsgeist sich öffnet, nicht versäumen, diesen Weg mutig und energisch einzuschlagen. Das dürfte zugleich ein Mittel sein, die hervorragende, dem Engländer vielfach ebenbürtige, allen anderen überlegene Stellung, die der deutsche Kaufmann im fernen Osten sich erobert hat, nicht nur zu bewahren, sondern zu stärken und auszubauen.

Deutsche Schiffahrtsinteressen im Stillen Ozean.[1]

Wie Asien unter den Erdteilen, so nimmt der Stille Ozean unter den Meeren von Natur eine besondere Stellung ein. Bildet jener größte, die halbe Menschheit nährende Erdteil fast ein Drittel der festen Oberfläche der Erde, so umfaßt diese größte geographische Einheit, die unser Planet überhaupt aufweist, mehr als die Hälfte des Weltmeers. An Ausdehnung alle fünf Kontinente zusammen übertreffend und in seiner größten Breite bis zum halben Erdumfang sich weitend, trägt der Stille Ozean an seinen bewohnbaren Gestaden die er nicht nur, wie der Atlantische Ozean, im Osten und Westen, sondern außer Ostasien und Westamerika auch noch im Süden — in Australien und Neuseeland — besitzt, 800 Millionen Menschen, etwa 100 Millionen mehr als die Hälfte der Menscheit.

Und doch ist diese größte, von den meisten und volkreichsten Küsten umsäumte Wasserfläche des Erdballs noch heute, wie seit Jahrhunderten, der im allgemeinen am wenigsten bekannte Teil unseres Planeten. Bis zum Beginn der Neuzeit war man über ihr Vorhandensein sogar im Dunkel. Bilbao war es bekanntlich, der dieses Europa fernste Meer zuerst entdeckte, und weil er die weite Wasserfläche im Süden vom Isthmus von Panama sich breiten sah, so nannte er sie Mar del Zur, Südsee, ein Name, der noch heute für das ganze inselreiche Meer im Süden von Japan und Hawai gebräuchlich ist. Aber Bilbao hatte nur die Existenz eines zweiten großen Ozeans festgestellt, nicht auch seine Ausdehnung. Das geschah erst sechs Jahre später durch jene Fahrt, die man mit Recht als die „größte nautische Tat aller Jahrhunderte“ gepriesen hat; das geschah durch Ferdinand Magellan, der, nachdem er den einzigen schiffbaren Weg, der aus dem Atlantischen in den Stillen Ozean von Westen her führt, entdeckt hatte, kühn seine Schiffe weitersteuerte, hinüber über das gänzlich unbekannte Meer, nach dem heißersehnten Ostasien; und weil er das Meer an den 40 Tagen, wo er nichts sah als Himmel und Wasser, stets glatt

[1] Vortrag, gehalten im Institut für Meereskunde zu Berlin, im Oktober 1901.

und ruhig fand, so nannte es voll Dankbarkeit sein erster Durchquerer bekanntlich „Mar pacifico", den Pazifischen oder Stillen Ozean.

Dieser Stille oder Pazifische Ozean ward nun im Zeitalter der Entdeckungen allerdings eifrig weiter erforscht. Aber obwohl an seiner asiatischen Küste die Portugiesen, die ihn auf der Halbinsel Malakka im Jahre 1510 unter Albuquerque zuerst erreichten, nach Norden vordrangen, im Jahre 1542 als erste Europäer nach Japan verschlagen wurden und wenige Jahre darauf in Makao die erste europäische Kolonie an Chinas Küste begründeten; obwohl gleichzeitig, wie die Portugiesen in Asien, so ihre Rivalen, die Spanier, an der gegenüberliegenden Küste, von Mittelamerika aus, ein Pizarro nach Süden, ein Cortes nach Norden, erforschend und erobernd vordrangen; und obwohl auch Rußland noch im 16. Jahrhundert seinen Machtbereich, durch die ganze gewaltige Breite Sibiriens hindurch, bis zum Ochotskischen Meere auszubreiten begann, — die größte Wasserfläche der Erde blieb auch vom Standpunkt der Politik und des Handels aus der Stille Ozean; die Stagnation, die den Orient, den fernen wie den nahen, wenn er sich selbst überlassen bleibt, kennzeichnet, sie schien auch die Europäer und ihre Unternehmungen in der weiten Ferne zu ergreifen, und zwar sogar an allen drei Gestaden der weiten Wasserfläche, im volkreichen Ostasien, im menschenleeren Westamerika und im menschenleeren Australien.

Erst Mitte des 19. Jahrhunderts ward das etwas anders. Erst vor wenig mehr als fünf Jahrzehnten traten Ereignisse ein, die fast gleichzeitig an allen drei Gestaden den Anstoß zur modernen Entwicklung geben sollten. An der Pazifikküste Nordamerikas und an der australischen Südküste des Stillen Ozeans, die beide in ihrem schnellen Aufschwung so viele auffallende Vergleichspunkte darbieten, waren es zufällige Ereignisse gleicher Art: die fast gleichzeitig gemachten großen Goldfunde. Nicht so zufällig und nicht so verheißungsvoll war wenige Jahre vorher in Ostasien der Umschwung angebahnt worden. Es geschah das durch den sogenannten Opiumkrieg Englands mit China. Durch ihn wurde, fast 200 Jahre nach der Gründung Makaos, an der weitgestreckten Küste Chinas in Hongkong eine zweite europäische Kolonie geschaffen, und gleichzeitig eine Reihe chinesischer Hafenplätze fremden Kaufleuten zugänglich gemacht.

Aber der Fortschritt war auch jetzt noch, zumal an der Westküste des Stillen Ozeans, langsam. Zwar wurde hier in Ostasien im Jahre 1859 das bis dahin ängstlich gegen die Außenwelt verschlossene Japan geöffnet; auch wurde im Jahre darauf im fast wieder vergessenen Sibirien Wladiwostok, die „Zwingburg des Ostens", ge-

gründet; auch schloß schon fünf Jahre früher Siam seinen ersten Handelsvertrag mit einer europäischen Macht, und seit dem Jahre 1858 faßte Frankreich festen Fuß in Indo-China. Doch es blieb beim Anlauf. Die Entwicklung entbehrte des großen Zugs. Und sie mußte seiner entbehren, mußte in engen Grenzen bleiben, solange der Stille Ozean nur durch die monatelange, kostspielige, vielfach gefahrvolle Umseglung der beiden weit nach Süden sich vorstreckenden Erdteile, Afrika und Südamerika, erreicht werden konnte. Die Schwerzugänglichkeit, die für den wagemutigen einzelnen den Gewinn vergrößerte, sie hemmte jeden lebhaften Aufschwung. Erst wenn sie geändert wurde, konnte freier eine Entwicklung im großen sich regen.

Das geschah gleichzeitig von Osten und Westen. Am 10. Mai 1869 wurden zu Ogden in der Nähe des Großen Salzsees die östliche und westliche Strecke der ersten amerikanischen Pacificbahn zu einer durchgehenden, die Küsten des Atlantischen und Pazifischen Ozeans verknüpfenden Eisenbahnlinie feierlich zusammengefügt. Wenige Monate darauf — am 16. November 1869 — wurde im äußersten Westen Asiens das Werk von Ferdinand von Lesseps eingeweiht, das neben den beiden natürlichen Schiffahrtswegen zum Stillen Ozean, die ein Vasco da Gama und ein Magellan um Afrika und um Amerika zuerst eingeschlagen haben, einen dritten, künstlichen, um das weniger weit nach Süden sich ausdehnende Asien schuf.

I.

Diese neue in der Landenge von Suez geschaffene Schiffahrtsstraße näherte nicht nur Europa der größten Wasserfläche der Erde in erheblichem Maße, sie erschütterte auch die Monopolstellung, die England im Handel mit Ost- und Südasien, sowie mit Australien sich geschaffen hatte. Wirtschaftlich wie politisch hatte England eine solche Monopolstellung mit weitem Blick und rastloser Energie sich gesichert.[1] Wenn der Güterverkehr um Afrika herum nach Asien im Jahre 1855 — nach einer Schätzung von Lesseps — auf 6 Millionen Tonnen sich belief, so waren es so überwiegend englische Schiffe und zwar in der Hauptsache englische Segler, die diese Warenmenge beförderten, daß daneben Schiffe anderer Flaggen kaum in Betracht kamen. Und nichts hatte Englands Politik unterlassen, diesen Handel, den Charles Dilke später kurzweg „our life“ nannte, zu stützen und zu sichern.

[1] Vgl. Charles Dilke, Problems of Greater Britain. Fourth edition. London, 1890, und Otto Wachs, Die Etappenstraße von England nach Indien. Berlin, 1899.

Schon die Englisch-Ostindische Compagnie hatte bekanntlich nicht nur zur Beherrscherin des indisch-chinesischen Seehandels sich aufgeschwungen, sondern auch zur Beherrscherin fast des ganzen heutigen Kaiserreichs Indien, das beinahe 5 Millionen Quadratkilometer und 300 Millionen Menschen umfaßt. Noch ehe im Jahre 1858 die englische Regierung seine Verwaltung übernahm, war Indien, dessen Besitz zugleich den Handel nach dem Stillen Ozean zu sichern schien, zum eigentlichen Kern der englischen Weltmachtstellung geworden, die bereits Fox in dem stolzen Worte kennzeichnete: „England ist nur unser Absteigequartier, das eigentliche England ist die Welt.“ Und schon zu Anfang des 19. Jahrhunderts war es, wo Lord Castlereagh sagte: „Jede Position auf dem Wege nach Indien — und damit auch zum Stillen Ozean — muß und wird uns gehören.“

In großartiger Weise ist dieses Wort erfüllt worden. Die Mehrzahl der wichtigsten Punkte auf dem von Vasco da Gama zuerst erfolgreich eingeschlagenen Seewege nach Süd- und Ostasien ist in englischen Besitz gebracht worden. Der wichtigste Punkt, die „Raststelle in der Hälfte des Weges, deren Verlust“ — wie Charles Dilke sagt — „sich für unser Reich und unseren chinesischen Handel fast verhängnisvoll gestalten dürfte“, das Kapland, ist seit dem Pariser Frieden vom Jahre 1814 bekanntlich englisch. Auf dem Wege nach dieser für die britische Weltmachtstellung so wichtigen Kolonie, deren Sicherung vor befürchteter Gefährdung durch innere und äußere Feinde der politische Hauptzweck des immer noch wütenden südafrikanischen Krieges ist, hat England im Süden von dem im Jahre 1704 eroberten, den Eingang zum Mittelmeer bewachenden Gibraltar die zur Sicherung dieser Route besonders geeigneten Plätze überwiegend in seinen Besitz gebracht: im westlichen Teile des wenig gegliederten afrikanischen Kontinents, in dem seit dem Jahre 1807 zu England gehörenden Sierra Leone den trefflichen Hafen von Freetown, der mit seinen Kohlenlagern, Werften und Befestigungen um so wertvoller ist, als die zurückweichende Küste im Süden sonst wenig brauchbare Häfen aufweist, und sodann die beiden kleinen Inseln, die mitten im Ozean ungefähr auf der geraden Linie von Freetown zum Kap liegen: die von Albuquerque im Jahre 1513 am Himmelfahrtstage erblickte und danach benannte Insel Ascension, die seit dem Jahre 1815 in englischem Besitz sich befindet, und weiter südlich das am Namenstag der heiligen Helena entdeckte Eiland, auf dem der große Korse sein tatenreiches Leben in erzwungener Ruhe beschloß, das seit dem Jahre 1836 englische Kronkolonie ist. Wird durch diese drei afrikanischen Punkte die englische Etappenstraße nach Asien bis zum Kap ge-

sichert, so halbwegs auf der ferneren Route nach Indien durch eine weitere kleine Insel, das fruchtbare, auch im Jahre 1814 in Englands Hand übergegangene Mauritius mit seinem trefflichen Hafen, das nicht mit Unrecht in seinem Wappen die Devise: „stella clavisque maris Indiae" trägt; wird doch beispielsweise berichtet, daß nur dem französischen Besitz dieser Insel es zuzuschreiben ist, daß in den Jahren 1795—1810 die Engländer nicht weniger als 1475 Schiffe an französische Kreuzer verloren und selbst nur 224 Schiffe kaperten. Und diese Etappenstraße nach Indien ist von Ceylon und Indien aus über Singapore, die im Jahre 1819 besetzte, schnell zum Welthafen entwickelte „Löwenstadt" auf dem brückenartig nach Polynesien sich hinüberreckenden Landvorsprung Asiens, einerseits nach Australien, andererseits nach Ostasien weiter fortgesetzt worden.

Daß ein Land, das auf dieser langen Route politisch wie kommerziell eine Stellung sich zu erringen gewußt hatte, die jeden Wettbewerb fast ausschloß, aufs äußerste sich zur Wehr setzen mußte gegen jeden Versuch einer Entwertung des sorgsam ausgebauten Handelsweges, ist nur begreiflich. Eine solche Englands wesentlichste Interessen gefährdende Entwertung drohte aber, als ein Mann von solcher Energie wie Ferdinand von Lesseps den Gedanken aufgriff, das Rote Meer mit dem Mittelländischen Meer in schiffbare Verbindung zu setzen. Damit entstand die Gefahr, daß der Handel mit dem fernen Orient wieder abgelenkt werde aus den Bahnen, in die Vasco da Gama ihn verwiesen und in denen England in der skizzierten großartigen Weise ihn befestigt hatte. Wie vor drei Jahrhunderten die Verlegung dieses Handels von dem an der Ostküste des Mittelmeers beginnenden Landweg auf den neuentdeckten Seeweg die Mittelpunkte des Welthandels und des Wohlstandes von dem Mittelmeerbecken verschob, von Venedig und Konstantinopel, von Augsburg und Wien an die Küsten des Atlantischen Ozeans verlegte, so mußte notwendig jede Zurücklenkung des Welthandels in die verlassenen früheren Bahnen einen entgegengesetzten Einfluß ausüben. Sie mußte die kommerzielle Stellung des europäischen Festlandes und insbesondere seiner Mittelländer Italien und Deutschland — Deutschland wenigstens, sobald es mit den Mittelmeerhäfen durch leistungsfähige Verkehrswege verknüpft war — England gegenüber stärken, stärken, wie kaum ein anderes Ereignis; denn Englands Inselstellung als nordwestlichster Vorposten Europas bot wohl, wie für die Amerikafahrt, so auch für die Großschiffahrt nach Süden um das Kap der guten Hoffnung einen gewissen natürlichen und bevorzugten Ausgangspunkt, sie verlor aber nicht nur diesen Vorzug, sondern verwandelte sich sogar ins Gegenteil, sobald ein Seeweg nach Indien, China und Japan, sowie nach Australien eröffnet wurde, der,

statt im Süden, im Norden um Afrika herumführte. Eine solche ungünstige Verschiebung in der Lage zu den Märkten, die von alters her im Welthandel für die ergiebigsten gehalten worden sind, mußte mit der Zeit die Stellung Englands als Handelsvermittlerin der ganzen Welt erschüttern. War England nicht mehr das Durchfuhrland für chinesische Seide, chinesischen Tee und ostindische Baumwolle, so mußten bald auf dem Festlande Märkte in diesen wertvollen Welthandelsartikeln zu Einfluß und Macht sich entwickeln, und den ersten abbröckelnden Steinen mußten andere — wenn auch vielleicht langsam — folgen.

Und zu diesen mehr instinktiv geahnten als klar erkannten Folgen des Suezkanalbaus, die auf nichts weniger als auf eine langsame Erschütterung der Weltmachtstellung Englands hinausliefen, kamen andere, die zwar nicht die Gewinnaussichten des ganzen Volkes gefährdeten, aber doch — wie es so oft geschieht — lauter und stärker in den Vordergrund gedrängt wurden, weil sie den Geldbeutel einzelner unmittelbar berührten. Man befürchtete nämlich in englischen Reederkreisen, daß durch einen brauchbaren Seekanal in der Landenge von Suez das in den englischen Handelsschiffen steckende Kapital beträchtlich entwertet werden würde. Die englischen Asienfahrer — weit überwiegend Segler — waren gebaut für die Fahrt um das Kap der guten Hoffnung; für die Suezkanal-Route mußten neue Schiffe gebaut werden; für sie waren wegen des engen, klippenreichen, windarmen Roten Meeres Segelschiffe überhaupt unbrauchbar. War so eine absolute Vermehrung der Schiffsräume zu erwarten, so auch noch eine relative dadurch, daß die große Abkürzung der Fahrten eine Vermehrung der Reisen jedes einzelnen Schiffes bedeutete. Außerdem schien der Vorteil, den ein gesicherter Besitz im internationalen Handel gewährt, gefährdet.

Befürchtungen solcher Art hatten vielleicht einen noch größeren Anteil als die allgemeinen Erwägungen an der scharfen Opposition, die von England aus dem Lessepsschen Unternehmen gemacht wurde. Für das unvermeidliche Mißlingen des kühnen Werks wurde mit beredtem Eifer eine lange Reihe von Gründen vorgebracht, bei denen zum Teil der Wunsch der Vater des Gedankens war, zum Teil die bewußte Absicht vorlag, das Kapital von einer Beteiligung am Unternehmen zurückzuschrecken. Nicht nur wurde die für Segelschiffe bestehende Schwierigkeit der Beschiffung des Roten Meeres und des Anlaufens des neugegründeten Hafens von Port Said, sowie die nur durch fortgesetzte Arbeit dreier Seebagger zu überwindende Schwierigkeit der Schiffbarerhaltung der nördlichen Kanalmündung mit übertriebenen Worten immer wieder hervorgehoben; es wurde auch immer wieder

versichert, der Kanal sei schneller Verschlammung und dauernder Verschüttung durch Flugsand und Rutschungen ausgesetzt, die Bitterseen würden austrocknen, die ganze kostspielige Anlage werde in kürzester Frist, wie der berühmte Ingenieur Stephenson sagte, nichts weiter sein als eine „Pfütze".

Trotzdem ist der Kanal gebaut worden. Im Jahre 1859 wurde er begonnen. 75 Millionen Kubikmeter Erde mußten bewegt werden. Groß waren die Schwierigkeiten, die Schwierigkeiten in der Arbeiterbeschaffung, die Schwierigkeiten technischer und finanzieller Art. 40000 Fellahs waren zeitweise am Bau beschäftigt; nur um sie in der trockenen Wüste mit Wasser zu versorgen, mußte ein besonderer großer Kanal angelegt werden. Aber trotz aller Vorkehrungen und trotz der großen Zahl der Arbeiter wäre die Riesenaufgabe kaum gelöst worden, wenn nicht in immer stärkerem Maße neue, leistungsfähige Maschinen herangezogen worden wären. Und schließlich wäre, da der Bau mehr als doppelt so viel wie die veranschlagten 200 Mill. Francs kostete, doch noch alles den Wünschen Englands gemäß gescheitert, wenn nicht der ägyptische Vizekönig im letzten Augenblick fast das ganze fehlende Drittel der Kosten gegen Lieferung von Aktien übernommen hätte. So wurden doch alle Schwierigkeiten überwunden. Als am 16. November 1869 der 160 km lange, inzwischen stark erweiterte und vertiefte Wasserweg feierlichst dem Verkehr übergeben wurde, da waren alle Zweifler und Gegner aufs glänzendste widerlegt. „Christoph Columbus hat" — so sagte später Freiherr v. Boinik — „einen Seeweg nach Indien gesucht, Vasco da Gama hat ihn gefunden, Ferdinand v. Lesseps aber hat einen solchen geschaffen!"

Es ist nun in hohem Maße bewundernswert, wie die Engländer, sobald sie einsahen, daß ihr Widerstand gegen das ihnen unerwünschte Werk fruchtlos blieb, als alte, virtuos geschulte Meister der Realpolitik mit allen Mitteln daran gingen, aus der Not eine Tugend zu machen und die Vorteile wenigstens voll zu erraffen, wo die Nachteile nicht abgehalten werden konnten. Hatten sie die Entwertung des von ihnen beherrschten und trefflich gesicherten, bisher einzigen Seewegs nach Indien, der nur noch in Kriegszeiten, wo der Kanal vielleicht gesperrt wird, zu seiner alten Bedeutung wieder emporsteigt, nicht verhindern können, so galt es jetzt, des neuen Konkurrenzweges, der durch französische Initiative geschaffen worden war, möglichst sich zu bemächtigen. Es ist bekannt, in wie hohem Maße den Engländern das gelungen ist. Schon im Jahre 1875 hatte die englische Regierung fast die Hälfte der 400000 Aktien in Händen; denn sie kaufte dem in Geldnot geratenen ägyptischen Vizekönig die beinahe 177000 Aktien

ab, die er, wie gesagt, übernommen hatte, als die im Voranschlag angenommene Bausumme erheblich überschritten wurde. Und mit dem Ankauf dieser inzwischen jedenfalls unter der Hand noch erheblich vermehrten Aktien hat England noch dazu ein vorzügliches Geschäft gemacht; hatten doch die im Jahre 1875 für 4 Mill. Pfd. St. gekauften Aktien bereits im Jahre 1898 einen Kurswert von nahezu 24 Mill. Pfd. St.

Wichtiger als dieser wirtschaftliche Einfluß, den England auf den Kanal selbst sich zu verschaffen gewußt hat, ist der Umstand, daß England dieselbe Politik, die es mit dem geschilderten Erfolge auf der Südroute nach Indien, Ostasien und Australien um das Kap der guten Hoffnung verfolgt hatte, auch hier einschlug, daß es — wie Palmerston sich ausdrückte — auch „the inns on the north road“ in seinen Besitz brachte. Ist es England doch gelungen, was der soeben genannte englische Staatsmann schon prophezeite, die Herrschaft, wenn auch einstweilen mehr die tatsächliche als rechtliche Herrschaft, sich zu verschaffen über das durch den Kanal wieder zum Durchgangsland für den Orienthandel gewordene Ägypten, das für diesen neuen, künstlichen Seeweg zum Stillen Ozean noch wichtiger ist als das Kapland für den natürlichen. Und wie England so den Kanal selbst, der nicht nur ihm als neue große Heerstraße nach Indien dient, sondern auch Frankreich als Weg nach seinen wichtigsten Kolonien, nach Madagascar und Tongking, Rußland zum Verkehr zwischen seinen europäischen und asiatischen Häfen, Italien zur Verbindung mit Maussaua und Deutschland mit seinen an Bedeutung wachsenden Kolonien in der Südsee, sowie an der Ostküste Asiens und Afrikas, — wie England so den Suezkanal politisch unter seine Herrschaft, und zwar ausschließliche Herrschaft, gebracht hat, so hat es auch die Zugänge zum Kanal sich gesichert. Was zunächst die Zufahrt von Europa her anlangt, so hat es ja das erste wichtige Bollwerk zur Sicherung derselben in dem bereits besprochenen, den Eingang zum Mittelmeer bewachenden Gibraltar seit fast 200 Jahren in seinem Besitz; auch dort, wo das Mittelmeer auf halbem Wege zwischen Gibraltar und Ägypten am meisten sich verengt, hat es bereits vor einem Jahrhundert festen Fuß gefaßt auf Malta, das Major Wachs heute den „Pivot englischer Seestrategie“ nennt; und im Jahre 1878 erwarb es endlich noch die Insel Cypern, die gerade dem nördlichen Eingang des Suezkanals gegenüber liegt. Während aber England hier mit seiner Stellung am Nordeingang des Kanals keineswegs zufrieden ist, hat es vor dem Südeingang einen Wachtposten, der selbst den höchsten Anforderungen entspricht. Schon im Jahre 1839 hat es gewaltsam am Eingang zum Roten Meere ein unscheinbares Städtchen in dieser Wüste in Besitz genommen; aus ihm hat es später das stark befestigte, mit großen Kohlenlagern ausgestattete

Aden gemacht, das heute vielleicht den wichtigsten Telegraphenmittelpunkt außerhalb Europas bildet.

Mit gleichem Geschick hat England es verstanden, die Vorteile, die der Kanal bietet, für seinen Handel und seine Schiffahrt auszunutzen. Dadurch ist das Hervortreten der befürchteten Nachteile einigermaßen zurückgehalten worden. Daß das aber gelungen ist, hängt mit einer Entwicklung zusammen, die ursprünglich auf anderem Gebiete liegt, durch den Kanalbau nur eine mächtige Förderung erfuhr. Das ist die Entwicklung der modernen Dampfschiffahrt. Da nämlich die neue Kanalroute aus den mehrfach berührten Gründen für Segelschiffe nur eine lineare, nicht zeitliche Wegabkürzung bildete, da Segelschiffe auch schon wegen der hohen Abgaben des Suezkanals sich gezwungen sahen, den weiteren bisherigen Weg um das Kap der guten Hoffnung beizubehalten, so gestaltete sich der Wettbewerb zwischen den beiden Seerouten nach dem Stillen Ozean zum Wettbewerb zwischen Segelschiffahrt und Dampfschiffahrt. Für den Verlauf dieses Wettbewerbs und damit für den finanziellen Erfolg des Kanalunternehmens ist es von besonderer Bedeutung geworden, daß mit dem Kanalbau verschiedene Erfindungen zeitlich zusammenfielen, insbesondere die Erfindung der Compoundmaschine durch John Elder, die gegenüber einer einfachen, mit Oberflächenkondensation versehenen Expansionsmaschine eine Kohlenersparnis von etwa 30% bewirkte und dadurch den Sieg der Dampfschiffahrt überhaupt und ganz besonders auf einer Route, auf der die Kohlenbeschaffung vielleicht die größte aller Schwierigkeiten darbot, erleichterte. Diese Vorteile der vervollkommneten Dampfschiffahrt hat kein Volk so zielbewußt und energisch ausgenutzt wie England; kein Volk hat so schnell den Übergang von der Segelschiffahrt zur Dampfschiffahrt vollzogen. Und mit der Beute beim Siege der Dampfschiffahrt über die Segelschiffahrt fiel diesem ersten Volk moderner Schiffsbauer auch der Hauptanteil an der Ausnutzung des neuen Seewegs nach Indien und Ostasien zu. Weit, weit allen anderen Flaggen voraus ist die englische Flagge in der Statistik der Durchfuhr durch den Suezkanal stets gewesen, vom ersten Jahre an bis heute.

Aber so groß und bewundernswert auch dieser Erfolg ist, er ist keineswegs eine Widerlegung jener Ansicht, daß der Bau des Suezkanals Englands Vorherrschaft im Seeverkehr und Welthandel langsam erschüttert. Die dahinwirkenden Kräfte, die der Kanalbau ausgelöst hat, sind nicht beseitigt worden; ihre Wirkung ist nur paralysiert worden durch eine für England günstige Parallelentwicklung ganz anderer Art. Ihre Wirkung konnte sich erst geltend machen, als die Fortschritte der Dampfschiffahrt aufhörten, im wesentlichen ein eng

lisches Vorzugsgut zu sein, und sie wird um so mehr sich geltend machen, je mehr diese langjährige Disparität schwindet. Das zeigt sich bereits in der Statistik des Schiffsverkehrs durch den Suezkanal. Im Jahrzehnt 1880—1890 hat Deutschland im Gesamttonnengehalt der den Kanal durchfahrenden Schiffe eine Zunahme von 1293 %, England eine solche von nur 116 % aufzuweisen, und der Anteil der englischen Flagge am Kanalverkehr ist im folgenden Jahrzehnt — 1891 bis 1900 — absolut zwar um etwa ein Drittel gestiegen, relativ jedoch von 78 % auf 56,7 % herabgesunken; die deutsche Flagge dagegen, die in den ersten 12 Jahren nach der Eröffnung des Kanals an siebenter Stelle stand, in den Jahren 1882—1886 erst Österreich, Italien, Spanien und Holland, im Jahre 1890 Frankreich überholte und seitdem unbestritten die zweite Stelle behauptet, weist im gleichen Zeitraum nicht nur die absolute Zunahme auf fast das Dreifache auf, sondern auch prozentual eine Verdoppelung, eine Zunahme von nicht ganz 7 % auf 15 % des Gesamtverkehrs; machte ihr Anteil im Jahre 1891 erst ein Zwölftel des englischen aus, so im Jahre 1900 doch immerhin bereits ein Viertel.

Noch deutlicher veranschaulicht diesen allmählich doch stetig sich vollziehenden Umschwung ein geschichtlicher Überblick über die Entwicklung des regelmäßigen Dampferverkehrs zwischen Europa und Ostasien.

Die erste regelmäßige Dampferlinie nach Ostasien wurde lange vor der Eröffnung des Suezkanals von den Engländern eingerichtet. Die „Peninsular and Oriental Steam Navigation Company", deren heute fast unverständlich gewordener Name sich daraus erklärt, daß sie im Jahre 1840 aus einer kleinen Gesellschaft hervorwuchs, die drei Jahre vorher mit zwei oder drei kleinen Dampfern, von denen einer nicht mehr als 206 t faßte, die Postbeförderung von London nach der Pyrenäischen Halbinsel — nach Lissabon und Gibraltar — übernahm und bald darauf ihren Dienst weiter über Malta nach dem Orient, nämlich nach Alexandrien, ausdehnte, — diese meist kurzweg „the P. and O." genannte Dampfergesellschaft übernahm im Jahre 1844 die Postbeförderung nach Ceylon, Madras, Kalkutta, Penang, Singapore, Hongkong und Schanghai. Sie schlug aber nicht die Route ein, die der „Hindostan" als erster Dampfer nach Indien im September 1842 eingeschlagen hatte; sie eröffnete eine neue, nicht so langwierige Route, die sogenannte „Overland Route". Diese berühmte „Overland Route" hat ihren Namen nicht etwa darum, weil sie überland — wie im Altertum oder Mittelalter — nach Ostasien und Indien führte, sondern nur darum, weil die Seeschiffahrt dort, wo heute der Suezkanal ihre Fortsetzung gestattet, unterbrochen wurde; und auch für diese kurze Strecke

war ihr Name etwas irreführend, denn auch von Alexandria nach Suez erfolgte die Beförderung größtenteils zu Wasser. Zunächst wurden nämlich Passagiere und Waren von Alexandrien aus auf dem Mamudiehkanal in kleinen Kähnen zum Nil und dann auf Nildampfern weiter nach Kairo gefahren, und dann erst beschloß die Tour eine Reise über Land, ein etwa 150 km langer Kamelritt durch die Wüstenstrecke von Kairo nach Suez, der mühsamste Teil des ganzen Transports; war doch zur Beförderung einer einzigen Schiffsladung eine Karawane von 3000 Kamelen und mehr nötig. Viermal mußte also alles umgeladen werden: vom Europadampfer ins Kanalboot, vom Kanalboot in den Nildampfer, vom Nildampfer auf die Kamele und von den Kamelen endlich in Suez auf das nach Asien fahrende Dampfschiff. Trotz der Mühseligkeit und Kostspieligkeit war dieser Verkehr gewaltig; einen Jahreswert bis zu 800 Mill. Mk. soll er nach Angaben der englischen Dampfergesellschaft erreicht haben. Anderthalb Jahrzehnte wurde dieser Verkehr in der geschilderten Weise bewältigt. Erst dann erfuhr er eine Erleichterung. Es wurde nämlich im Jahre 1858 ein Schienenweg quer durch die Wüste von Kairo nach Suez gebaut, und obwohl er wegen der Wasserbeschaffung die größten Schwierigkeiten bereitete, wurde er doch im Betriebe erhalten, bis in Verbindung mit dem Bau des Suezkanals die günstiger verlaufende, noch heute benutzte Linie von Kairo über Ismailia nach Suez eröffnet wurde.

War es schon eine anerkennenswerte Leistung, einen solchen regelmäßigen Durchgangsverkehr durch Ägypten zu organisieren, so war es doch eine viel größere Tat, jenseits Suez die regelmäßige Fortsetzung dieses Verkehrs zur See ins Leben zu rufen und zu unterhalten. Zu diesem Zweck mußten Kohlenstationen, Werften für Reparaturen, Proviantlager angelegt werden. Von weither mußte fast alles dazu beschafft werden; die meisten Vorräte, insbesondere die Kohlen, mußten auf dem langen Wege um das Kap der guten Hoffnung herbeigebracht werden. Selbst für frisches Wasser mußte in Orten wie Suez und Aden mühsam gesorgt werden.

Bei solchen Schwierigkeiten in der Organisation und im Betriebe durfte die englische Gesellschaft, die im Jahre 1852 bereits eine Zweiglinie nach Australien einrichtete und zwei Jahre darauf auch den bisher von der Ostindischen Compagnie versehenen Dampferdienst zwischen Suez und Bombay übernahm, hoffen, so leicht keinen Konkurrenten zu bekommen. 17 Jahre lang hat sie auch das Feld allein für sich gehabt. Dann erst, als die Franzosen den Bau des Suezkanals bereits erfolgreich begonnen hatten, tauchte ein Konkurrent auf.

Es war die „Société des Messageries Maritimes Nationales“, die in

der Stadt, die von jeher in Frankreich die Trägerin der kommerziellen und politischen Beziehungen zum Orient gewesen war, in Marseille, im Jahre 1851 gegründet worden war. Diese kurzweg „Messageries Maritimes“ genannte Gesellschaft hatte anfangs mit ihrer kleinen Flotte verschiedene Linien im Mittelmeer, darunter auch eine nach Alexandrien, betrieben; im Jahre 1857 hatte sie zum erstenmal durch eine staatlich unterstützte Dampferlinie nach Brasilien ihre Tätigkeit über das beschränkte, zunächstliegende Gebiet ausgedehnt. Im Jahre 1861 — zwei Jahre nach Beginn des Suezkanalbaues — erweiterte sie auch nach Osten ihren Geschäftsbetrieb, indem sie die heute noch bestehende Dampferlinie nach Indien und Ostasien begründete, die ebenso wie ihre englische Vorgängerin ihren Ausgangspunkt in Suez nahm. Wurde dieser ostasiatische Betrieb von der französischen Dampfergesellschaft auch noch während des Baues des Suezkanals ins Leben gerufen, so war es doch unzweifelhaft schon im Hinblick auf die Eröffnung dieses neuen Verkehrsweges geschehen. Jedenfalls verschaffte schon die Möglichkeit, von vornherein bei der Begründung die bevorstehende Verkehrsumwälzung in die Berechnungen einzubeziehen, einen Vorsprung vor der englischen Pioniergesellschaft, die durch den Suezkanal ihre ganze mühsame und kostspielige Organisationstätigkeit von 30 Jahren entwertet sah, ihren Schiffpark für die neue Route gänzlich umgestalten mußte, deshalb auch bis zum Jahre 1875 von der Benutzung des verhaßten Kanals sich fernhielt und eine dividendenlose Zeit erlebte, die ihr Fortbestehen fast in Frage gestellt zu haben scheint. Im wirtschaftlichen Leben ist eben noch öfter das Gute der Feind des Besseren, als das Bessere der Feind des Guten. Wo ein Fortschritt nur möglich ist unter einer Systemänderung dem bisher Erreichten gegenüber, da erleichtert ein Rückstand oft den Fortschritt.

Während die Jahrzehnte alte englische Dampfergesellschaft infolge der nötig werdenden Reorganisation in große Schwierigkeit geriet, erschienen plötzlich auf dem Plane in schneller Folge eine ganze Reihe unternehmungslustiger junger Mitwerber. Zuerst war eine österreichische Gesellschaft zur Stelle; der bereits im Jahre 1857 in Triest gegründete Österreichische Lloyd richtete kurz nach der Eröffnung des Suezkanals regelmäßige Fahrten nach Bombay ein, dehnte sie später zunächst nach Singapore, dann im Jahre 1882 weiter nach Hongkong und schließlich wenige Jahre darauf nach Schanghai uud Japan aus. Dieser österreichischen Gesellschaft, die heute die 12 größten ihrer 64 Dampfer auf dieser Route in monatlichen Fahrten verkehren läßt, haben sich andere zugesellt. So unterhält die größte italienische Dampfschiffahrtsgesellschaft, die „Navigazione Generale Italiana“, mit 8 ihrer 98 meist kleinen und in der Mittelmeerfahrt beschäftigten Dampfern vierwöchent-

liche Fahrten über Bombay nach Ostasien; ferner haben zwei niederländische Dampfergesellschaften — der Rotterdamsche Lloyd in Rotterdam und die Stoomvaart Maatschappij „Nederland“ in Amsterdam — zusammen mit 18 Dampfern eine wöchentliche Fahrt nach Batavia und von dort eine Zweiglinie weiter nach Ostasien eingerichtet. Auch die „Compañia transatlantica“ in Cadiz und Barcelona unterhielt, wenigstens bis zum Verlust der Philippinen, mit 7 ihrer 35 Dampfer eine vierwöchentliche Verbindung mit Manila.

Auch Rußland blieb beim ostasiatischen Seeverkehr nicht ganz unbeteiligt. Zu den Fahrten seiner im wesentlichen vom Staate geleiteten sog. „Freiwilligen Flotte“ sind neuerdings auch auf Ostasien berechnete kleine private Schiffahrtsunternehmungen hinzugekommen, und die Dampfer der neuen dänisch-ostasiatischen Dampfergesellschaft fahren größtenteils unter russischer Flagge. Endlich ist seit dem chinesisch-japanischen Kriege bekanntlich auch Japan als Mitbewerberin um den europäisch-asiatischen Verkehr hervorgetreten. Die halbstaatliche „Nippon Yusen Kaischa“, d. h. die Japanische Postdampfschiffs-Gesellschaft, die eine Subvention von mehr als $10^1/_2$ Mill. Mk. jährlich erhält, hat im Jahre 1896 eine Linie zwischen Yokohama und London eingerichtet, auf der sie anfangs alle vier, jetzt alle zwei Wochen einen Dampfer verkehren läßt.

Fast alle Nationen nehmen also heute auf der Route des Suezkanals teil an der Dampfschiffahrt nach Ostasien. Keine der bisher erwähnten Gesellschaften hat aber eine solche Stellung sich zu erringen gewußt, daß sie als vollwertige Konkurrentin der beiden ältesten Linien — der englischen und französischen — betrachtet werden könnte. Das ist nur einer Dampferlinie geglückt, ihr aber auch erfreulicherweise in vollstem Maße. Das ist die deutsche Reichspostdampferlinie.

Die Errichtung einer deutschen Dampferlinie nach dem Stillen Ozean ist schon unmittelbar nach der Eröffnung des Suezkanals, nämim Frühjahr 1870, in Hamburg geplant worden; der Ausbruch des deutsch-französischen Krieges verhinderte jedoch die Ausführung des Planes. Sogleich nach dem Friedensschluß, im Juni 1871, fuhr aber der erste deutsche Dampfer — „Sedan“ hieß er — von Hamburg nach Singapore und China. Es war das der Anfang der Dampferverbindung mit Ostasien, die bald darauf die „Deutsche Dampfschiffs-Reederei“ in Hamburg, die unter dem Namen Kingsin-Linie bekannt geworden ist, einrichtete. Anfangs wurden diese Fahrten nach Bedarf, später alle vier Wochen, vom Jahre 1885 an alle 20 Tage ausgeführt. So nützlich sie auch für den deutschen Warenverkehr mit Ostasien gewesen sind, durch besondere Regelmäßigkeit und Pünktlichkeit haben sie sich

nie ausgezeichnet. Bei der Ausfahrt nach Hongkong wurden noch bestimmte Abfahrtszeiten innegehalten; um aber geeignete Rückfracht zu erhalten, mußten auf Kosten der Regelmäßigkeit die Konjunkturen des englischen Frachtverkehrs an der chinesischen und hinterindischen Küste ausgenutzt und fremde Häfen oft angelaufen werden.

Bei der Länge der Fahrt und der Höhe der Suezkanal-Abgaben war die Errichtung einer regelmäßigen und pünktlichen Dampferlinie, die trotz größerer Geschwindigkeit keine zu hohen Fahrpreise forderte, nur möglich, wenn der Staat unterstützend einsprang, wie es bei allen von mir erwähnten Dampfschiffahrtsunternehmungen nach Ostasien der Fall ist. Das geschah bekanntlich im Jahre 1885. Auf Grund einer gesetzlich bewilligten Reichsbeihilfe richtete damals der Norddeutsche Lloyd in Bremen nach Ostasien, wie nach Australien, regelmäßige vierwöchentliche Postdampfschiffsfahrten ein.[1] Auf der ostasiatischen Linie sind diese Fahrten bekanntlich seit dem Jahre 1899 verdoppelt und zugleich von Schanghai nach Japan ausgedehnt worden.

Zugleich mit diesen und verschiedenen unbedeutenderen Änderungen im Reichspostdampferbetrieb begann in der deutschen Reederei die große Fusionierungsbewegung, die noch heute andauert. Zunächst verschmolz bekanntlich die erwähnte Kingsin-Linie, die die erste Dampferverbindung zwischen deutschen Häfen und Häfen am Stillen Ozean herstellte, mit der Hamburg-Amerika-Linie, die ihrerseits eine Frachtdampferlinie nach Ostasien einrichten wollte. Um den drohenden Konkurrenzstreit zu vermeiden, schlossen sodann der Norddeutsche Lloyd, als Begründer der ostasiatischen Reichspostdampferlinie, und die Hamburg-Amerika-Linie, als Unternehmerin der Frachtdampferlinie nach Ostasien, einen Kartellvertrag, derart, daß die beiden deutschen Reedereien, die den unbestrittenen Ruhm haben, die beiden größten der Welt zu sein, hinfort beide Dampferlinien nach Ostasien — die Reichspostdampferlinie und die Frachtdampferlinie — gemeinsam betreiben.

Im engen Anschluß an diese beiden weittragenden, nach Ostasien gerichteten Unternehmungen hat nun im Stillen Ozean in den letzten Jahren ein erstaunlicher Aufschwung deutscher Schiffahrtsinteressen stattgefunden. Er wird eingeleitet durch die Reise, die der Generaldirektor des Norddeutschen Lloyd vor zwei Jahren nach Ostasien unternahm. Dr. Wiegand erkannte es auf seiner Reise als Notwendigkeit, den Handel an der indischen und südchinesischen Küste unter deutschen Einfluß zu bringen. Zu dem Zweck erwarb

[1] Vgl. Schumacher, Die deutsche Reichspostdampferlinie nach Ostasien. Überall 1901. Heft 1—3.

er bekanntlich für den Norddeutschen Lloyd, der bisher nur zwei Dampfer in der ostasiatischen Küstenschiffahrt beschäftigte, die beiden englischen Dampferlinien, die bisher den größten Teil des Passagier- und Frachtverkehrs an den Küsten von Hinterindien, Siam und Südchina besorgt hatten: die „Scottish Oriental Steamship Co.“, die über 14 Dampfer verfügte, und die 10 Dampfer besitzende „East India Ocean Steamship Co.“, die nach ihrem eigentlichen Besitzer gewöhnlich die Holt-Linie genannt wurde. Und der Norddeutsche Lloyd begnügte sich keineswegs mit dem Erwerbe dieser beiden englischen Dampferlinien. Er wollte nicht etwa nur den Dienst der beiden englischen Gesellschaften bloß fortführen, er wollte vielmehr das bestehende Liniennetz allseitig ausdehnen und ausbauen und so für die deutschen Interessen fruchtbar machen. Und mit bemerkenswerter Energie ist er an diese Aufgabe herangetreten. Er hat nicht nur mehrere der angekauften Dampfer gründlich umgebaut, sondern die erworbene Flotte alsbald vergrößert durch den Neubau von 14 Dampfern, sowie durch den Ankauf vier weiterer Dampfer. Damit wurde die Flotte der ostasiatischen Küstenschiffahrt des Norddeutschen Lloyd innerhalb Jahresfrist — einschließlich der zum Teil noch nicht vollendeten Neubauten — von 26 Dampfern von zusammen 35145 Brutto-Rigistertonnen auf 45 Dampfer von zusammen 63543 Brutto-Registertonnen erhöht; es fehlt also nicht sehr viel an ihrer Verdoppelung.

Durch dieses energische Eingreifen des Norddeutschen Lloyd zur rechten Stunde ist der außerordentlich wertvolle Handel an der langen Küste von Singapore nach Hongkong zum großen Teil in deutsche Hände gelangt. Insbesondere die bedeutende Reisausfuhr aus Bangkok, wo die größten Reismühlen Deutschen gehören, sowohl nach Europa als auch nach dem Süden Chinas, der selbst nicht genügend Nahrungsmittel auf seinem fruchtbaren Boden hervorbringen kann, um seine dichte Bevölkerung zu ernähren, ist deutschen Schiffen damit zugefallen.

Das kommt auch bereits in der Schiffahrtsstatistik für das Jahr 1900 zum Ausdruck. In Bangkok, von wo aus der Norddeutsche Lloyd zwei- bis dreimal in der Woche Dampfer sowohl nach Singapore als auch nach Hongkong und weiter nach Swatau laufen läßt, haben die deutschen Schiffe bereits die unbestrittene Führung übernommen; noch vor zwei Jahren auf einen Anteil von 6—7 % sich beschränkend, machten sie im Jahre 1900 in diesem wichtigsten Hafen Siams der Schiffszahl nach 45 %, dem Tonnengehalt nach aber gar 51 % des gesamten Schiffsverkehrs aus, während gleichzeitig der Anteil der englischen Flagge von 76—78 % im Jahre 1898 auf

38 % im letzten Jahre herabgesunken ist. Und diese Ziffern werden im laufenden Jahre für die deutsche Schiffahrt noch günstiger lauten, da der größte Teil der angekauften Dampfer erst am 1. April 1900 in deutschen Besitz übergegangen ist, die Neubauten die deutsche Flotte noch erheblich vergrößern, die Befürchtungen der Engländer aber, die bereits so sehr geschwächte Stellung nicht aufrecht erhalten zu können, sich höchst wahrscheinlich bewahrheiten werden.

Und ähnlich, wie in Bangkok, liegen die Verhältnisse an der ganzen Südküste Ostasiens. Auch z. B. in den Häfen des französischen Indo-China, in denen allerdings die französische Flagge dank der vielfachen Begünstigungen durch die Regierung nach wie vor die erste Stelle einnimmt, haben die deutschen Schiffe die englischen im Jahre 1900 zum erstenmal überholt. Im wichtigsten, in Saigon, wurden 161 deutsche Schiffe mit einem Tonnengehalt von 190518 t gegenüber 118 englischen mit einem Tonnengehalt von 168145 t verzeichnet. Und ähnlich war es im zweitwichtigsten Hafen der ostasiatischen Kolonie Frankreichs, in Haiphong, dem Haupthafen Tongkings; wurden dort 69 britische, so 96 deutsche Schiffe einklariert. Dieser Umschwung in den französischen Häfen hängt nicht nur damit zusammen, daß einige der angekauften Dampfer des Norddeutschen Lloyd die genannten Häfen von Zeit zu Zeit anlaufen, sondern geht auch darauf zurück, daß die Schiffe der erwähnten deutschen Frachtdampferlinien nach Ostasien den großen Reishafen Saigon auf ihrer Rückreise meist anlaufen.

Wie der Norddeutsche Lloyd seine ostasiatische Küstenschiffahrt durch Neueinstellung von Dampfern gefördert hat, so auch durch Einrichtung weiterer Anschlußlinien. Als er den Schiffspark der beiden englischen Gesellschaften zu Anfang des Jahres 1900 übernahm, waren — außer der alten kleinen Linie des Norddeutschen Lloyd von Singapore nach Deli auf Sumatra — die folgenden Linien in Betrieb: von Singapore nach Bangkok, von Bangkok nach Hongkong und Swatau, sowie ferner von Singapore nach Labuan, dem Hafen im Nordwesten von Borneo, der immer mehr zu einer wichtigen Kohlenstation sich entwickelt.

Diesen Linien hat der Norddeutsche Lloyd bereits die folgenden hinzugefügt:

1. Von Penang, dem Hafen auf der Malayischen Halbinsel, den die Reichspostdampfer seit der Verdoppelung ihrer Fahrten regelmäßig berühren, nach Deli, dem Mittelpunkt der Tabaksplantagen auf Sumatra, an denen Bremer Firmen stark beteiligt sind;

2. sind von Singapore aus nicht weniger als vier neue Dampferlinien nach den beiden großen und reichen Südseeinseln, die heute in das Netz des Welthandels enger verflochten werden, eingerichtet worden, nämlich zwei nach Sumatra (Asahan und Palembang), dessen Areal ungefähr dem von Schweden gleichkommt, und zwei nach Borneo (Sandakan und Pontiniak), das nächst Neu-Guinea überhaupt die größte Insel der Erde ist und fast die Ausdehnung von ganz Skandinavien erreicht;
3. hat der Norddeutsche Lloyd die erwähnte Linie von Singapore nach Labuan, dem Kohlenhafen Borneos, fortgeführt, einerseits bis Manila, der auch von der ostasiatischen Frachtdampferlinie neuerdings angelaufenen Hauptstadt der jetzt den Amerikanern gehörenden Philippinen, und andererseits nach den vor kurzem viel genannten Suluinseln, die bekanntlich eine Brücke bilden zwischen Borneo und den Philippinen;
4. müssen hier noch die Linien erwähnt werden, die der Norddeutsche Lloyd eingerichtet hat, um einerseits Deutsch-Neuguinea, andererseits die von Deutschland neuerworbenen Karolinen und Marianen ins Welthandelsnetz hineinzuziehen. Zu diesem Zweck hat er zunächst seine bereits seit mehreren Jahren bestehende Anschlußlinie von Singapore nach Neu-Guinea bis Sidney ausgedehnt, so daß sie also sowohl an die ostasiatische als auch an die australische Postdampferlinie anschließt. Gleichzeitig hat er von Sidney aus eine neue Zweiglinie über Neu-Guinea nach Hongkong eingerichtet, die also auch mit den beiden Reichspostdampferlinien in Verbindung steht, Australien mit China verknüpfend; anfangs schlug diese Linie den weiten Umweg über die Karolinen und Marianen ein; neuerdings verläuft sie von Friedrich-Wilhelm-Hafen aus über Yag unmittelbar nach Hongkong;
5. sind endlich an der chinesischen Küste mehrere Dampferlinien ins Leben gerufen worden. Sie sind wohl die wichtigsten von allen. Das gilt weniger von der nur von zwei Dampfern betriebenen Linie, die von Swatau, bis zu welchem Hafen die Dampfer der angekauften Scottish Oriental Steamship Co. — — wie wir sahen — von Singapore aus schon herauffahren, nach den Yangtsehäfen eingerichtet worden ist, und zwar nach Tschinkiang, das dadurch seine Bedeutung erlangt, daß es am Schnittpunkt des Großen Kanals mit dem Yangtsestrom liegt, und nach Hankou, das am Yangtse, 1000 km von seiner Mündung entfernt, dort gelegen ist, wo sein größter Nebenfluß, der Han, in ihn mündet, und das trotz seiner Lage mitten in China noch von Seedampfern erreichbar ist.

Wichtiger als sie ist die Tatsache, daß endlich auch außer ihr eine deutsche Yangtse-Schiffahrt ins Leben gerufen worden ist. Bis vor zwei Jahren war die deutsche Flagge auf dem Riesenstrom, der durch die fruchtbarsten Provinzen Chinas mehr als 2500 km weit sich hinzieht, kaum zu erblicken. Drei große, eng verbundene Dampfergesellschaften waren es in der Hauptsache, die, wie auf den Hauptstrecken der chinesischen, insbesondere nordchinesischen Küste, auch hier den Verkehr fast monopolisierten. Sie ließen nicht nur andere Dampfer nicht zu, sie hatten auch den Dschunkenverkehr, der trotz der starken Strömung des Flusses ein überaus reger gewesen war, zum großen Teil vernichtet. Es waren das zwei englische Dampfergesellschaften, denen sich als dritte im Bunde eine chinesische anschloß, die China Merchants Steam Navigation Co., die von reichen chinesischen Kaufleuten und Beamten gegründet worden ist und ihre Organisation im wesentlichen erhielt durch den Allerweltsmann Scheng, der als Leiter des chinesischen Telegraphenwesens — er ist so ungefähr „Mädchen für alles“ in der chinesischen Verwaltung — vor Jahresfrist so viel von sich reden machte. Jede dieser drei Gesellschaften verfügt über eine stattliche Flotte von etwa 40 Dampfern.

Es war daher eine mutige Tat, die Konkurrenz mit den drei kartellierten Gesellschaften aufzunehmen und auf der wichtigsten Verkehrsstraße Chinas, die auch durch Eisenbahnbauten nur Wertsteigerungen erfahren kann, eine deutsche Dampfschiffahrt ins Leben zu rufen. Der Norddeutsche Lloyd und die große Bremer Reisfirma Rickmers wagten es. Zunächst richteten sie auf der 1000 km langen Strecke von Schanghai bis zu dem soeben kurz charakterisierten Hankou, das „das Chicago des Ostens“ nicht ohne Grund genannt worden ist, eine Dampferlinie ein. Der erste Dampfer ist Mitte April 1901 in Schanghai auf dem Dock von Farnham & Co., an dem deutsches Kapital nicht unerheblich beteiligt, auch ein Deutscher seit kurzem Direktor ist, vom Stapel gelaufen. Heute wird dieser Dienst bereits von fünf Dampfern versehen.

Man wollte sich aber keineswegs auf die Yangtsefahrt in der Strecke Schanghai-Hankou beschränken, sondern sich ausdehnen auch auf den Oberlauf des großen Stromes. Bis Itschang, das noch 600 km oberhalb von Hankou liegt, also etwa 1600 km vom Meere entfernt ist, hat das keine besonderen Schwierigkeiten. Bis Itschang wurde bereits bisher eine regelmäßige Dampfschiffahrt von den drei genannten großen Gesellschaften betrieben. Mit ihnen ist nun auch auf dieser Strecke von deutscher Seite der Wettbewerb aufgenommen worden. Aber damit wollte man sich nicht begnügen. Auch den bisher seiner zahlreichen Stromschnellen wegen von Dampfern nicht befahrenen

Oberlauf des Yangtse wollte man der deutschen Handelsschiffahrt gewinnen. Erst kürzlich hatten die mutigen Fahrten zweier englischer Kanonenboote, in Verbindung mit sorgfältigen Untersuchungen, die Schiffbarkeit auch dieser, allerdings schwierigen Stromstrecke erwiesen. Ein deutscher Dampfer wurde besonders für sie erbaut. Sorgfältig wurde alles vorbereitet. Man durfte sich der Hoffnung hingeben, daß in kürzester Frist Dampfer deutscher Flagge regelmäßig auch auf jener bisher nur von Dschunken mühsam befahrenen Yangtsestrecke verkehren würden, die mitten hinein führt in die meerfernste chinesische Provinz, Szetschwan, die eine Bevölkerung von 40 Millionen Köpfen haben soll und von vielen für die reichste aller 18 chinesischen Provinzen gehalten wird.

Da machte ein Unglück dieser Hoffnung ein jähes Ende. In den letzten Tagen des vorigen Jahres geriet der neue deutsche Dampfer an einer Stelle, die gar nicht als gefährlich galt, auf Riffe; er sank in kürzester Frist, und mit ihm fand sein wackerer Kapitän den Tod in den Fluten.

Gelang es so auch nicht, die deutsche Flagge über den bisherigen Endpunkt der Dampfschiffahrt hinaus ins Innere Chinas zu tragen, so ist doch auch das bisher Erreichte beachtenswert. Endlich hat die deutsche Schiffahrt auch auf der wichtigsten Verkehrsstraße Chinas sich eine Stellung erobert. Kam sie dort früher überhaupt kaum in Betracht, so rangiert sie jetzt bereits an dritter Stelle. In sämtlichen Yangtsehäfen hat sie sich von 435 Dampfern mit 568 014 t Tonnengehalt im Jahre 1899 zu 1969 Dampfern mit 2 622 595 t Tonnengehalt aufgeschwungen. Damit ist der deutsche Anteil an der gesamten Yangtse-Schiffahrt innerhalb Jahresfrist von 2,6 % auf 10,1 % gestiegen, während gleichzeitig der englische Anteil von 60,3 % auf 55 %, der chinesische von 25,9 % auf 22,7 % zurückgegangen ist. Um diese etwas unbestimmten Zahlen ein wenig mehr zu veranschaulichen, sei für den wichtigsten Yangtsehafen, Hankou, die folgende kleine Tabelle über den eingehenden Dampferverkehr hinzugefügt:

	Dampfer	Fahrten	Tonnen
englische	14	500	567 747
chinesische	4	190	231 419
deutsche	7	104	115 800
japanische	9	138	111 364

Dabei ist noch zu beachten, daß vier der als englisch angeführten Dampfer in Wirklichkeit chinesisches Eigentum sein sollen, wodurch der Unterschied zwischen den vier beteiligten Nationalitäten sehr stark verringert wird.

Hat die deutsche Schiffahrt auf der bisher bereits von Dampfern befahrenen Yangtsestrecke, die der Entfernung von Basel nach Königsberg ungefähr gleichkommt, schon festen Fuß gefaßt, so ist auch die Hoffnung neu belebt worden, daß der Plan, später nach Szetschwan vorzudringen, nicht aufgegeben wird. Denn an die Stelle der Rickmersschen Firma, die durch den erwähnten schweren Unfall am Ende des vorigen Jahres begreiflicherweise entmutigt worden war, ist jüngst die Hamburg-Amerika-Linie getreten. Sie wird hinfort auch auf dem größten Strome Chinas gemeinsam mit dem Norddeutschen Lloyd die Schiffahrt betreiben. Und von diesen beiden vereint und doch in stetig anspornendem Wettbewerb miteinander vorgehenden, ebenso leistungsfähigen wie unternehmungslustigen Gesellschaften darf erwartet werden, daß sie die deutsche Schiffahrt auf dem Yangtse so weit ausdehnen werden, wie es überhaupt möglich ist. Vorsichtig wird man vorgehen. Noch ausgedehntere Vorbereitungen als bisher wird man treffen müssen. Manche Sprengungen im stark verengten Flußbett werden wohl noch vorgenommen werden müssen. Vielleicht wird man sogar auf eine ununterbrochene freie Fahrt überhaupt verzichten und sich bei einzelnen Stromschnellen mit dem „Trekken“ in der einen oder anderen modernisierten Art begnügen müssen. Aber sicherlich darf man annehmen, daß, wenn eine regelmäßige, modernen Anforderungen entsprechende Schiffahrt nach Szetschwan sich überhaupt einrichten läßt, dann auch die Deutschen bei der Lösung dieser für die weitere Erschließung Chinas höchst wichtigen Aufgabe nicht zurückstehen werden.

Zugleich mit der Rickmers-Linie hat der rührige Generaldirektor der Hamburg-Amerika-Linie jüngst bei Gelegenheit seiner Anwesenheit in Ostasien den Tätigkeitskreis seiner Gesellschaft noch mehr erweitert. Es ist das an der chinesischen Küste sowohl im Süden als auch im Norden der Yangtsemündung geschehen. Erstens sind nämlich die Dampfer der bekannten Apenrader Reederei Diederichsen, Jebsen & Co. angekauft worden, mit denen von Schanghai aus seit zwei Jahren der Reichspostdienst nach Nordchina betrieben wurde. Sie unterhielten zwei wöchentliche Linien: eine kürzere von Schanghai nach Tsingtau (Kiautschou) und eine längere von Schanghai über Tsingtau (Kiautschau) und Tschifu nach Tongku (Tientsin). Zumal da diese letzte schon mehrfach ihre Fahrten bis Schanhaikwan, dem Hafen am östlichen Endpunkt der großen chinesischen Mauer und an der Grenze der Provinz Tschili und der Mandschurei ausgedehnt hat, ist die Hamburg-Amerika-Linie durch diesen an sich nicht sehr bedeutenden Ankauf in den Stand gesetzt, jederzeit Talienwan und Port Arthur in ihr Verkehrsnetz einzubeziehen. Das ist aber von großer Wichtigkeit, da

diese beiden von Rußland vor drei Jahren erworbenen eisfreien Häfen voraussichtlich zu den wichtigsten Endpunkten der Sibirischen Eisenbahn sich auswachsen werden. Neuerdings hat die Hamburg-Amerika-Linie auch den anderen und anfangs hauptsächlichsten Endpunkt der Sibirischen Eisenbahn in ihr Verkehrsnetz einbezogen. Von Hongkong aus hat sie über Japan eine Dampferlinie eingerichtet nach Wladiwostok, dessen Hafen in den letzten Jahren durch einen großen Eisbrecher auch im Winter offen gehalten worden ist. So in der Lage, jedem durch das russische Riesenunternehmen hervorgerufenen Verkehrsaufschwung für sich mit auszunutzen, werden die Deutschen hier hoffentlich an der russischen Pacificküste die Stellung wiedergewinnen, die sie noch vor kurzem dort innehatten. In der Schiffahrtsstatistik Wladiwostoks stand Deutschland nämlich noch im Jahre 1898 mit 99 Schiffen an der Spitze aller Nationen. Seitdem ist es von Rußland überflügelt und systematisch zurückgedrängt worden. Während die russischen Schiffe von 55 auf 98 anwuchsen, zählten die deutschen Schiffe im Jahre 1900 nur noch 82, immerhin noch nach Rußland die erste Stelle behauptend, gefolgt von Japan mit 59 und von England mit 34. Das Vorgehen der Hamburg-Amerika-Linie wird hoffentlich an der Nordküste Asiens für die deutsche Flagge ähnliche Erfolge zeitigen, wie es das Vorgehen der Bremer Schwestergesellschaft an der Südküste getan hat.

Zweitens hat die Hamburg-Amerika-Linie ihr Unternehmen, wie auf den Yangtse und die Nordküste Chinas, so auch auf die Südküste des großen Reiches ausgedehnt. Sie hat die Dampfer, mit denen die Chinesische Küstenfahrtgesellschaft bisher in wenig befriedigender Weise eine Verbindung zwischen Schanghai einerseits, Hongkong und Kanton andererseits zu unterhalten suchte, aufgekauft. Auch in dieser jetzt von drei Dampfern bedienten Linie wird man nur einen Anfang erblicken können, zumal da die Hamburg-Amerika-Linie gleichzeitig mit den erwähnten Erwerbungen — allerdings aus anderer Veranlassung — in Hongkong eine eigene Agentur errichtet und damit seine Aktionskraft in mancher Hinsicht erhöht hat. Die Aussichten sind für die deutsche Flagge auch hier nicht schlecht. Hat doch schon seit Jahren die deutsche Flagge in Hongkong die nächste Stelle nach der englischen eingenommen, allen anderen Nationen zusammen — mit Ausnahme der Japaner — gleichkommend; und wenn bisher zwischen den deutschen und englischen Schiffen noch ein sehr beträchtlicher Abstand vorhanden war, so schwindet der neuerdings mehr und mehr. In der ostasiatischen Inselkolonie Englands, die heute nicht nur den Endpunkt wichtiger Küstenschiffahrtslinien des Norddeutschen Lloyd und der Hamburg-Amerika-Linie bildet, sondern

auch den Hauptausgangspunkt für die Fahrten der 13 Dampfer, mit denen die erst vor drei Jahren entstandene Ostasiatische Handelsgesellschaft die Schiffahrt an der Küste Chinas betreibt — in Hongkong verkehren heute regelmäßig 64 englische Dampfer mit rund 74 000 Netto-Registertons und 52 deutsche Dampfer mit rund 55 000 Netto-Registertons.

Die deutsche Küstenschiffahrt umspannt somit durch ein engmaschiges Netz von Dampferlinien Ostasien, und überall an der weitgestreckten Küste zeigt sich das erfreuliche Bild eines zum Teil erstaunlichen Aufschwungs der deutschen Schiffahrtsinteressen. Der Norden steht hier allerdings noch weit zurück hinter dem Süden. Während auf der südlichen Strecke zwischen Singapore und Hongkong die deutsche Flagge bereits die englische überholt hat, machten im Jahre 1900 in sämtlichen chinesischen Vertragshäfen die englischen Schiffe der Zahl nach 32,96 %, dem Tonnengehalt nach 56,49 % aus, während die deutschen Schiffe in der ersteren Hinsicht nur 5,10 %, in der zweiten nur 9,88 % erreichten. Bedenkt man jedoch, daß vor drei Jahren der deutsche Anteil noch kaum 3 % überstieg, so darf man der Hoffnung sich hingeben, daß auch an der Nordküste Ostasiens die deutsche Flagge noch weitere Fortschritte machen wird.[1]

II.

Wie das asiatische Gestade des Stillen Ozeans erst sehr spät entwickelt und in den Weltverkehr eingegliedert wurde, so auch seine beiden anderen Gestade. Hier, an der Pacificküste Nordamerikas und auf dem Südkontinent Australien, setzt die Entwicklung, wie gesagt, erst ein mit der Entdeckung des Goldes. Ehe im Jahre 1848 in Kalifornien, das durch den glücklichen Krieg mit Mexiko gerade den Vereinigten Staaten zugefallen war, die verheißungsvollen Goldfunde gemacht wurden, zogen nur selten wagemutige Männer durch die ganze Breite des Kontinents bis zum Stillen Ozean, wie es unser Landsmann Johann Jakob Astor aus der Pfalz tat, der dort den Grund legte zu einem der größten Vermögen der Welt. Und ehe drei Jahre darauf auf dem Inselkontinent im Süden des Stillen Ozeans die gleiche Entdeckung gemacht wurde, war Australien nur eine elende Verbrecherkolonie, wie Sibirien es noch vor weniger als 10 Jahren war.

---

[1] Für die inzwischen eingetretene Entwicklung vgl. Neubaur, Die deutschen Reichspostdampferlinien nach Ostasien und Australien in zwanzigjährigem Betriebe. Berlin 1906.

Beide — die Pacificküste Nordamerikas und Australien — nahmen dann einen vielfach sich ähnelnden Aufschwung.

Das vor 50 Jahren noch fast menschenleere Australien zählt heute eine Bevölkerung von 4 Millionen Köpfen, die einen Handel treibt, der heute bereits fast so groß ist, wie der Handel des 300 Millionen Menschen umfassenden Indien, doppelt so groß, wie der Handel des fast 6 Millionen Einwohner zählenden Kanada. Und dieser zuletzt entdeckte Erdteil, dessen Bewohner schon heute die reichsten der Erde genannt worden sind, steht erst an der Schwelle seiner Entwicklung; haben doch jetzt erst die australischen Kolonien, die sich bisher mit einem partikularistischen Eifer befehdeten, der an glücklich überwundene Zeiten im eigenen Vaterlande gemahnte, zum „Australian Commonwealth“ sich zusammengeschlossen, ein Ereignis, das England zur Entsendung seines Thronfolgers veranlaßt hat, das aber nicht nur für England von tiefgreifender Bedeutung ist, sondern auch sonst bald sich fühlbar machen wird, in der Weltpolitik vielleicht noch mehr als in der Weltwirtschaft. Denn der jugendfrohe, selbstbewußte neue australische Bund, der sich eines Grades von Unabhängigkeit erfreut, wie keine andere englische Kolonie und wie wohl noch nie eine Kolonie irgend eines Reiches, strebt ungeduldig nach Betätigung. Doch darauf kann hier nicht näher eingegangen werden. Australien und Polynesien sollen vielmehr aus den weiteren Erörterungen ganz ausgeschieden werden, da die auf sie bezüglichen deutschen Schiffahrtsinteressen sich nur richtig würdigen lassen in Verbindung mit einer hier nicht beabsichtigten eingehenden Betrachtung unserer territorialen Interessen in diesem Teile des Stillen Ozeans.

Nicht anders, als in Australien, war die Entwicklung an der Pacificküste Nordamerikas, insbesondere in den elf dem Gebiete des Stillen Ozeans zugehörigen Staaten der nordamerikanischen Union, die — „imperial in extent and of extraordinary growth“, wie Staatssekretär Blaine von ihnen gesagt hat — zwar noch nicht mehr als 6 % der Gesamtbevölkerung, aber bereits 10 % des Gesamtwohlstandes des Landes (nach Mulhall) ausmachen und erst auch an der Schwelle ihrer Entwicklung stehen und erst jetzt Einfluß auf die politische Haltung der Regierung gewinnen.

Der Aufschwung, der den Goldfunden im Sakramentotal folgte, erzeugte alsbald das Bedürfnis, den Stillen Ozean zugänglich zu machen, die seit dem mexikanischen Kriege zum selben Staat gehörende Ost- und Westküste Nordamerikas besser miteinander zu verbinden. Zu diesem Zweck bildete sich schon im Jahre 1849 in New York eine Gesellschaft, um auf der von Bilbao zuerst durch-

querten mittelamerikanischen Landenge zwischen Kolon und Panama eine Eisenbahn zu bauen; und trotz Urwald und schlechtem Klima gelang es, in wenigen Jahren diesen ersten, zwei Weltmeere verbindenden Schienenweg zu eröffnen; und wie die Panama-Eisenbahn-Gesellschaft an der Atlantischen Küste bis New York eine heute noch bestehende Dampferlinie ins Leben rief, so wurde auch zwischen Panama und San Francisco eine regelmäßige Dampferfahrt eingerichtet, wohl die erste regelmäßige Dampferfahrt an der Küste des Stillen Ozeans.

Aber der so geschaffene bessere Zugang zum Ostgestade des Stillen Ozeans genügte bald nicht mehr dem schnell sich entwickelnden Bedürfnis. Noch waren kaum 20 Jahre verflossen, seitdem General Fremont einen Paß durch das Felsengebirge entdeckt hatte, da wurde — mitten im Bürgerkrieg — der kühne Entschluß gefaßt, den nordamerikanischen Kontinent in seiner gewaltigen Breite, durch zum Teil noch kaum betretene Gebiete hindurch, mit einer Eisenbahn zu durchschneiden. Im Jahre 1865 wurde der Bau der 3300 km langen Union and Central Pacific Railroad, die Nordamerikas emporblühende Ostküste, vor allem New York, mit San Francisco verbinden sollte, begonnen, und er konnte mit Hilfe der reichlich herangezogenen billigen und willigen Chinesenarbeit so schnell gefördert werden, daß bereits am 10. Mai 1869 — wie gesagt — seine östliche und westliche Strecke zu einer durchgehenden Linie feierlich vereinigt wurden. Damit war — noch kurz vor der Eröffnung des Suezkanals — ein neuer Zugang zum Stillen Ozean, eine neue Verbindung zwischen den beiden größten Meeren unseres Erdballs geschaffen.

Nach diesem ersten erfolgreichen Vorbild sind bekanntlich seit den achtziger Jahren mehrere Überlandbahnen ähnlicher Art in Nordamerika erstanden. Heute stehen alle Häfen des Stillen Ozeans von der südkanadischen bis zur mexikanischen Grenze — Vancouver, Seattle, Tacoma, Portland, San Francisco, Los Angeles und San Diego — durch die reichverknüpften Netze der acht sog. Pacificbahnen, die an Länge das ganze deutsche Eisenbahnnetz erheblich übertreffen, in Schienenverbindung mit sämtlichen Häfen an der Ostküste von Kanada und den Vereinigten Staaten, von Montreal hinab bis New Orleans und Galveston.

Diese transkontinentalen Verkehrswege nun finden im Osten und Westen ihre Verlängerung in Dampferlinien. Zuerst wurden bekanntlich die Dampferverbindungen über den Atlantischen Ozean eingerichtet. Sie wurden zum großen Teil — z. B. unsere großen deutschen Linien — geschaffen, als die pacifischen Eisenbahnen Nordamerikas noch nicht existierten. Aus der Zeit der erst beginnenden Eisenbahn-

entwicklung stammend, sind sie daher überwiegend unabhängig von diesen Eisenbahngesellschaften oder stehen doch nur in losem Vertragsverhältnis mit ihnen. Erst die gewaltige wirtschaftliche Konsolidationsbewegung, die jetzt die Vereinigten Staaten durchzieht, zeitigt auch Versuche der großen vielfach kartellierten Eisenbahngesellschaften, ihrerseits Dampferlinien über den Atlantischen Ozean in großem Maßstabe ins Leben zu rufen. Solche Versuche wurden neuerdings von Philadelphia aus durch die Reading-Bahn (Philadelphia Trans-Atlantic Steamship Company), von Newport News aus durch die Chesapeake and Ohio-Bahn in Verbindung mit der Norfolk and Western- und der Southern-Bahn (United States Shipping Company) und von Baltimore aus durch die Baltimore and Ohio-Bahn (eigene Linie nach Hamburg) gemacht. Hierher gehört es auch, wenn das auf so vielen Gebieten tätige große Syndikat, an dessen Spitze Pierpont Morgan steht, heute als Käufer großer Dampferlinien auftritt; wenn es die englische Leyland-Linie, die nach amerikanischen Angaben außer den 54 Dampfern, die sie besaß, noch 87 weitere „kontrollierte", erworben hat, so ist auch das im Hinblick auf denselben Zweck geschehen, nämlich die Frachtdampferlinien, die von dieser bisher englischen Flotte zwischen England einerseits, Nord-, Süd- und Mittelamerika andererseits unterhalten wurden, gemeinsam mit den immer mehr sich konsolidierenden Eisenbahnen zu verwalten.

Diese Politik, die von den großen amerikanischen Eisenbahngesellschaften an der Atlantischen Küste jetzt erst, jetzt aber auch mit einer Wucht, die nur Großes — einen großen Erfolg oder einen großen Fehlschlag — zur Folge haben kann, aufgenommen wird, ist von ihnen an der amerikanischen Pacific-Küste schon längst eingeschlagen worden. Wenn wir dort heute die großen transkontinentalen Eisenbahnen Nordamerikas von fast allen ihren angeführten westlichen Endpunkten über den Stillen Ozean in Dampferlinien sich fortsetzen sehen, so ist das weit überwiegend auf die Initiative der großen Eisenbahngesellschaften zurückzuführen. Die kanadische, also englische, Pacificbahn unterhält mit drei, bald vier Dampfern — den schnellsten und stattlichsten, die bisher den Stillen Ozean kreuzen — von Vancouver aus regelmäßige Dampferfahrten nach Ostasien, die im Personenverkehr wohl zur schärfsten Konkurrenz unserer Reichspostdampferlinie nach Ostasien sich herausgebildet haben. Die nördliche Pacificbahn, die unter Mitwirkung unseres jüngst verstorbenen Landsmannes Henry Villard nach schweren Wirren vollendet wurde, unterhielt ebenfalls mit eigenen Dampfern — von Tacoma aus — eine im wesentlichen dem Güterverkehr dienende Dampferlinie nach Ostasien. Auch die genannte ältere Pacificbahn läßt von San Francisco aus im

engen Kartell mit zwei selbständigen Gesellschaften — einer amerikanischen (Pacific Mail Steamship Co.) und einer japanischen (Tojo Kisen Kaischa) — Dampfer einer eigenen Linie (Oriental and Occidental Steamship Co.) über den Stillen Ozean fahren. Zwei andere Eisenbahnen stehen endlich mit Dampfergesellschaften in Kartellverbindung; es sind das die in Seattle mündende Great Northern-Bahn, die mit der größten japanischen Dampfergesellschaft — der Nippon Yusen Kaischa — einen Vertrag abgeschlossen hat, und die Atchinson-, Topeka- und Santa Fé-Bahn, die in San Diego Anschluß hat an die erst kürzlich gegründete California and Oregon Steamship Co., deren Taten jedoch weit hinter ihren Ankündigungen zurückgeblieben zu sein scheinen.

So zahlreich aber auch diese transpacifischen Linien sind, ihre Leistungsfähigkeit ist keine sehr große. Mit Ausnahme der „Empress"-Dampfer der kanadischen Linie blieben bisher alle weit zurück hinter dem, was man auf dem Atlantischen Ozean von moderner Dampfschiffahrt zu verlangen gewöhnt ist. Das soll jetzt anders werden. Vor allem beginnen die Amerikaner selbst, seitdem sie Hawai und die Philippinen in ihren Machtbereich gezogen haben, der pacifischen Schiffahrt weit größere Aufmerksamkeit zuzuwenden als bisher. „The creation of an American mercantile marine on the Pacific" — sagt Eugene T. Chamberlain, der Commissioner of Navigation in den Vereinigten Staaten — „is essentially a national preposition, involving the development of American strength, international, political and naval." Und nicht wird man müde in den Vereinigten Staaten, in diesem Sinne zu agitieren. Mac Kinley hat beim Stapellauf des Schlachtschiffes „Ohio" in San Francisco nachdrücklich ausgeführt, die Amerikaner müßten eine gute Dampferlinie nach den Philippinen haben, Dampfer unter amerikanischer Flagge, von amerikanischen Arbeitern gebaut und mit amerikanischen Matrosen bemannt; sein Nachfolger vertritt mit noch größerer Engerie denselben Standpunkt.

Schon bisher ist es nicht bei bloßen Worten geblieben. Bereits in den Jahren 1884—1894 haben die amerikanischen Schiffe an der pacifischen Küste um 125 000 t zugenommen, während sie an der atlantischen Küste um 130 000 t sich verringerten. Und jetzt stehen die Amerikaner im Begriff, hier im Stillen Ozean alles zu überbieten, was auf dem Gebiete des Ozeanverkehrs bisher geleistet wurde. Die unter der Leitung von James Hill stehende Great Northern-Bahn, die von ihrem östlichen Endpunkte am oberen See, von Duluth aus, bereits seit Jahren eine Dampferlinie nach dem durch den Eriekanal mit New York verbundenen Umschlagsplatz Buffalo unterhält, will sich nämlich nicht mehr damit begnügen, durch die genannte Postdampfer-

gesellschaft mit Ostasien in Verbindung zu stehen; sie hat eine eigene Dampferlinie gegründet: James S. Hills Great Northern Steamship Co., für die auf den Werften der New England Shipbuilding Co. in Connecticut drei Dampfer im Bau sind, die nach Angaben des englischen Konsuls in Seattle zwar nur eine Geschwindigkeit von 14 Knoten in der Stunde erzielen sollen, doch mit einer Wasserverdrängung von 33 000 t an Größe alles weit übertreffen, was bisher auf sämtlichen Meeren schwimmt.

Neben den Amerikanern und trotz ihrer Rührigkeit schenken aber auch andere Nationen neuerdings dem Ostgestade des Stillen Ozeans erhöhte Beachtung. So haben kürzlich die Engländer eine Neuerung im Weltverkehr durchgeführt. Sie lassen Dampfer zwischen der Westküste Nordamerikas und Europa über die ostasiatischen Häfen und durch den Suezkanal verkehren. Zuerst richtete im Jahre 1900 die Glen Line von Tacoma aus eine solche Linie ein; ihr folgte alsbald mit monatlichen Fahrten von Seattle aus die China Mutual Steam Navigation Co. So gelangt der Weizen aus den Pacificstaaten der Union zum erstenmal auf Dampfern statt auf Segelschiffen nach Europa.

Wichtiger für uns ist, daß Aussicht vorhanden ist, daß auch die deutsche Flagge, die bisher den Stillen Ozean nicht regelmäßig kreuzte, wie es die englische, amerikanische und japanische tat, einen Anteil an der transpacifischen Dampfschiffahrt sich erwirbt.

Am Güterverkehr zwischen Amerika und Ostasien ist allerdings die deutsche Schiffahrt bereits bisher nicht unbeteiligt geblieben; denn im Jahre 1898 hat die Hamburg-Amerika-Linie und die Hamburger Firma Robert M. Sloman & Co. in Gemeinschaft mit einem Reeder aus Liverpool (T. B. Royden) unter dem Namen „United States and China-Japan Steamship Line“ eine Dampferlinie eingerichtet, auf der monatlich abwechselnd ein deutscher und ein englischer Dampfer von New York aus durch den Suezkanal nach Singapore, Hongkong, Schanghai, Nagasaki, Kobe und anderen ostasiatischen Plätzen, nach denen sich Ladung bietet, abgefertigt wird. Zwischen der Westküste Amerikas und der Ostküste Asiens bestand dagegen eine Dampferverbindung unter deutscher Flagge bisher, wie gesagt, nicht. Diese einzige große Lücke in dem sonst den Erdball rings umspannenden Netze deutscher Dampferlinien hat sich in den letzten Jahren bereits immer enger zusammengezogen. Seit mehr als einem Jahrzehnt besuchen unsere großen Reichspostdampfer Adelaide, Melbourne und Sydney auf Australien; seit Oktober 1899 fahren sie nicht mehr bis Schanghai, sondern weiter nach Yokohama; im engen Anschluß an sie hat sich am Westgestade des Stillen Ozeans von den Südsee-Inseln bis zu den verschiedenen Endpunkten der ersten Transkontinentalbahn

Asiens eine weitverzweigte und engverknüpfte Reihe von deutschen Dampferlinien gebildet; seit September 1899 dehnt endlich auf amerikanischer Seite die jüngst mit der Hamburg-Amerika-Linie in engere Verbindung getretene Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft Kosmos in Hamburg ihre Fahrten um Kap Horn herum alle drei Wochen, über San Diego und Los Angelos hinaus, bis San Francisco aus.

Eine Verbindung dieser von deutschen Dampfern regelmäßig bereits aufgesuchten Hafenplätze durch eine den Stillen Ozean kreuzende deutsche Dampferlinie scheint jetzt bevorzustehen. Die Hamburg-Amerika-Linie hat nämlich wegen einer solchen Dampferverbindung Verhandlungen angeknüpft mit einer der größten nordamerikanischen Eisenbahnen, die jüngst in San Francisco eine Endstation eingerichtet haben soll und Schienenverbindung besitzt sowohl nach Galveston am Mexikanischen Meerbusen als auch nach New York, zwei Häfen, in denen die Hamburg-Amerika-Linie bekanntlich eine Stellung einnimmt, wie sie von keiner fremden Dampfergesellschaft erreicht wird. Es ist zu hoffen und zu wünschen, daß diese Verhandlungen Erfolg haben, und daß die deutsche Schiffahrt dann auf dem Stillen Ozean im Verkehr zwischen dem amerikanischen und asiatischen Kontinent ähnliche Triumphe feiert wie im Verkehr Europas mit Amerika, Asien und Australien.

Eine solche Linie über den Stillen Ozean, die auch den deutschen Handel an der Westküste Südamerikas bedeutsam stärken könnte, würde ihre volle Bedeutung erst erlangen in der Zukunft. Sie gewinnt an Wichtigkeit mit der endgültigen Eröffnung der Sibirischen Eisenbahn, mit der ganzen Weiterentwicklung von Ostasien, insbesondere von China und Japan, mit der Entwicklung auch unseres vergrößerten Kolonialbesitzes in der Südsee. Ganz besonders aber wird ihre Bedeutung gehoben, wenn die mittelamerikanische Landenge durchstochen und damit ein neuer schiffbarer Weg in den Stillen Ozean geschaffen wird, der unmittelbar hineinführt in seinen mittleren wichtigsten Teil. Das wäre ein Ereignis, das alle, auch die deutschen Schiffahrtsinteressen im Stillen Ozean wesentlich berühren würde.

Allerdings wird die Durchstechung der mittelamerikanischen Landenge, für die bekanntlich ein Alexander v. Humboldt die ersten Studien an Ort und Stelle gemacht hat, regelmäßig in ihrer Tragweite stark überschätzt. Keineswegs ist sie für den Welthandel von gleich tiefgreifender Bedeutung wie der Bau des Suezkanals. Ganz abgesehen davon, daß das Karaibische Meer natürlich den Vergleich mit dem Mittelmeer nicht aushält, so öffnen sich hinter dem Suezkanal in bunter Folge die Länder, die von jeher als die von der Natur am reichsten ausgestatteten gegolten haben, während hinter dem amerikanischen

Kanal die weite „Wasserwüste“ des Stillen Ozeans sich breitet. So groß ist diese ausgedehnteste Wasserfläche unseres Erdballs, daß der Weg durch einen amerikanischen Isthmuskanal für eine Fahrt von Europa nach Ostasien überhaupt nicht in Betracht kommt. Denn der Weg durch den Suezkanal ist kürzer, von Marseille nach Singapore um mehr als die Hälfte, aber auch von Liverpool nach Yokohama noch immer um 346 Seemeilen. Wichtiger aber noch als dieser Vorsprung in der Entfernung sind andere Vorteile. Auf der Route durch den Suezkanal folgen sich in gleichen, nicht zu großen Abständen Hafenplätze rührigsten Lebens; in ihnen kann die Ladung vervollständigt, kann Proviant, können vor allem Kohlen eingenommen werden. Auf der amerikanischen Route fehlen solche Zwischenhäfen; am Ausgangspunkt muß für volle Ladung gesorgt werden; für eine Fahrt von 7000 Meilen muß das Schiff die Kohlen mit sich führen. Je größer aber das tote Gewicht der Kohlen in einem Schiffe ist, um so weniger Raum ist für Güter verfügbar, und je länger die durch Zwischenhäfen nicht unterbrochene Fahrt ist, um so kostspieliger ist jede Geschwindigkeitssteigerung. Die Selbstkosten des Dampfschiffsbetriebes würden aber größer sein auf der Route nach Westen, als auf der nach Osten. Und nicht nur die Selbstkosten des Betriebes, auch das Risiko. Denn es ist nicht wahrscheinlich, daß durch die Landenge von Mittelamerika ein Niveaukanal gebaut wird, wie es der Suezkanal ist; man wird vielmehr von Schleusen nicht absehen können; durch Schleusen wird jedoch die Durchfahrt durch den Kanal nicht nur erschwert und verlangsamt, sondern auch gefährlicher; jede Risikosteigerung ist aber bei dem Kapitalwert, den ein moderner Dampfer darstellt, von größtem Einfluß. Aus allen diesen Gründen kommt von Europa aus der Weg durch einen mittelamerikanischen Kanal nicht in Frage für die Fahrt nach Ostasien, sondern im wesentlichen nur für die Fahrt nach der Westküste Amerikas, die zwar reich und fruchtbar, aber auch durch hohe Gebirgswände, wie die Sierra Nevada und die Kordilleren, stark eingeschnürt ist.

Verringert so die allgemeine geographische Lage die Bedeutung eines mittelamerikanischen Kanals gegenüber dem Suezkanal, so stellt auch die Entwicklung der Verkehrsverhältnisse ihn ungünstiger. Außer der Route um Afrika, für die auch Amerika eine vollwertige Parallele aufweist, hat der Suezkanal kaum einen Konkurrenzweg; die geschilderte sog. „Überlandroute“ durch Ägypten entsprach und entspricht zu wenig modernen Verkehrsanforderungen, um ernstlich als Mitbewerber in Betracht zu kommen, und eine Eisenbahnkonkurrenz besteht, wenn von der weit entfernten Sibirischen Bahn abgesehen wird, überhaupt nicht, solange die russischen Eisenbahnen in Transkaspien

noch nicht bis zur Küste geführt oder mit den indischen verknüpft sind und solange die Bagdadbahn noch nicht gebaut ist. Ganz anders bei dem amerikanischen Kanal. Zur Westküste Amerikas führen zahlreiche dem Durchgangsverkehr bereits dienende Schienenwege, und wie jetzt das Kapitalinteresse dieser Pacificbahnen gegen den mittelamerikanischen Kanalbau agitiert und wühlt, so wird die Konkurrenz später nicht minder sich fühlbar machen.

Aber wenn auch der mittelamerikanische Kanal gegen den Suezkanal in seiner Bedeutung für den Welthandel weit zurücksteht, bauen wollen ihn die Amerikaner doch. Über die wirtschaftlichen Gründe gewinnen bei ihnen politische und militärische Rücksichten mehr und mehr das Übergewicht. Der politische Ehrgeiz der Vereinigten Staaten ist, zumal seit dem beutereichen Krieg mit Spanien, auf zwei Ziele hauptsächlich gerichtet: auf Ostasien, vor dessen Küste in den Philippinen ein fester Vorposten gewonnen ist, und auf Südamerika, zu dem gleichsam Kuba und Portorico ein Sprungbrett bilden sollen und das mit Hilfe der Monroedoktrin nicht nur rechtlich, sondern auch wirtschaftlich in den Bannkreis Nordamerikas einst gezogen werden soll. Es sind das die beiden Gebiete, denen gegenüber die Vereinigten Staaten, im scharfen Gegensatze zu ihrem übrigen Handel, eine ausgesprochene passive Handelsbilanz besitzen; betrug doch im Jahrzehnt 1888—1897 die Einfuhr aus Südamerika 1066, die Ausfuhr dorthin nur 339 Mill. Dollar, und die Einfuhr aus ganz Asien 743, die Ausfuhr dorthin nur 221 Mill. Dollar.

Was Ostasien anlangt, so betrachtete man es in Amerika lange Zeit gleichsam nur von der eigenen, schneller entwickelten Ostküste aus, die auf den Atlantischen Ozean angewiesen ist und ihren Handel mit China, Japan und Indien noch heute zum großen Teil durch den Suezkanal lenkt; von hier aus betrachtet erschien auch den Nordamerikanern Ostasien als der ferne Osten, in höherem Maße sogar noch als den Europäern. Langsam aber wandte man in den Vereinigten Staaten das Gesicht. Je mehr der Schwerpunkt der nordamerikanischen Bevölkerung nach dem Westen rückte, um so mehr lenkte man den Blick vom Atlantischon Ozean und den jenseits desselben liegenden Industriestaaten zum Stillen Ozean und zu den jenseits von ihm liegenden Millionenländern, die eben erst tastende Schritte zu moderner Entwicklung versuchen; und wenn die Nordamerikaner die Welt so von ihrer Pacificküste betrachten, dann wandelt sich der „ferne Osten“ in den „nahen Westen“. In diesem Sinne hat schon Präsident Arthur die Vereinigten Staaten „The Great Pacific Power“ genannt. Was damals ein vereinzelter Anspruch war, ist heute die Ansicht vieler. „Unser hauptsächlichster Handel wird in Zukunft nach Asien gerichtet

sein; der Stille Ozean ist unser Meer; ... auf Chinas Handel werden wir unsere kommerzielle Zukunft zu gründen haben" — so sagte Senator Beveridge in einer vielbeachteten Rede am 9. Januar 1900 im amerikanischen Kongreß, und ein großer Teil seines Volkes hat ihm zugestimmt. Ein wichtiges Mittel zur Erreichung dieses Zieles ist der mittelamerikanische Kanal; denn er wird der exportkräftigen Ostküste Nordamerikas erst einen brauchbaren Seeweg nach Ostasien schaffen und sie dort noch mehr, als heute, konkurrenzfähig machen mit Europa.

Zweitens aber hofft man durch einen mittelamerikanischen Kanal den europäischen — und das heißt zum großen Teil deutschen — Einfluß in Südamerika zu verdrängen. Denn während bisher der Seeweg von Nordamerikas Ostküste nach der Westküste Südamerikas durch die Magellanstraße weiter ist, als der von Europa dorthin, schafft der mittelamerikanische Kanal eine direkte, fast in gerader Linie verlaufende Wasserverbindung, die den bisherigen Vorsprung Europas ins Gegenteil wandelt.

Und indem die Nordamerikaner so ihr Hauptaugenmerk auf Ostasien und Südamerika richten, ohne andere Märkte dabei zu vernachlässigen, hoffen sie das Ziel zu erreichen, das in der amtlichen Einleitung zum letzten Jahresbericht der amerikanischen Konsuln wie folgt ausgedrückt wird: „Der Handel der Vereinigten Staaten nähert sich mit überraschender Schnelligkeit dem Punkte, der aus ihm sowohl in industrieller, wie in kommerzieller und finanzieller Beziehung den Mittelpunkt der Welt macht."

Zu diesen wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten, deren Bedeutung nicht unterschätzt werden kann, gesellt sich — für die Amerikaner beide noch an Gewicht übertreffend — ein militärischer, der dem beim Kaiser-Wilhelm-Kanal vorwaltenden sehr ähnlich ist. Die Notwendigkeit, auf weitem Wege um das stürmische Kap Horn herum viele Millionen kostende und Hunderte von Menschen tragende Kriegsschiffe nach Ostasien zu senden, hat in den Vereinigten Staaten den Wunsch in den Vordergrund gerückt, mit geringerem Zeitverlust und Risiko ihre Flotte in beiden Meeren verwenden zu können. Soll aber der Kanal Kriegszwecken dienen, dann muß er ganz in der Gewalt der Vereinigten Staaten sein, dann muß er kein neutraler, sondern ein amerikanischer Kanal werden und Befestigungen erhalten, Befestigungen an seinen Mündungen und an seinem ganzen Laufe; denn sonst kann jede feindliche Flotte von außen und jeder Anschlag der unzuverlässigen Bewohner im Inland ihn im entscheidenden Augenblick unbrauchbar machen. Das ist der Grund, weswegen die Amerikaner für den Nicaraguakanal eintreten.

Vergleicht man nämlich unparteiisch die heute wieder mehr denn je miteinander konkurrierenden Projekte des Panama- und des Nicaraguakanals, so kann man kaum im Zweifel darüber sein, daß nicht dem Nicaraguakanal der Vorzug gebührt. Schon ein Moment könnte dafür fast ausschlaggebend erscheinen. Das sind die Endhäfen am Atlantischen und Pacifischen Ozean. Kolon und Panama haben als Seehäfen sich bereits bewährt und können erhalten und verbessert werden; auf der Route des Nicaraguakanals müssen brauchbare Häfen erst geschaffen werden, und die vergeblichen Anstrengungen, der Versandung Greytowns ein Ziel zu setzen, eröffnen in dieser Beziehung nicht gerade günstige Aussichten. Aber auch der Kanalbau selbst stößt auf der nördlicheren Route auf größere Schwierigkeiten. Die Gefahr der Erdbeben, die um so bedenklicher ist, als mächtige Schleusenbauten sich hier nicht vermeiden lassen, ist größer in der unmittelbaren Nähe des vulkanischen Nicaraguasees; der in den Tropen oft so verhängnisvolle Regenfall ist hier dreimal so stark, wie weiter im Süden; auch die Behauptung Professor Heilprims, der Wasserspiegel des im amerikanischen Projekt eine so große Rolle spielenden Nicaraguasees sei im starken Sinken begriffen, ist meines Wissens noch nicht als falsch erwiesen. Dazu kommt, daß die Erdarbeiten umfangreicher, daher auch die Kosten nach dem Voranschlag um 150, nach anderer sachverständiger Ansicht um 400—500 Mill. Mk. höher sind, und daß nicht nur der Bau noch nicht begonnen ist, sondern anscheinend noch nicht einmal ausreichende Aufnahmen und Vorarbeiten vorliegen. Dem gegenüber sind vom Panamakanal, der nur etwa ein Viertel der Länge des Nicaraguakanals hat und daher auch in etwa ein Viertel der Zeit durchfahren werden kann, eine Menge noch heute wertvoller Arbeiten von der Lessepsschen Gesellschaft, die in unerhörter Mißwirtschaft 1300 Mill. Francs bekanntlich verausgabt hat, schon ausgeführt; Werkstätten und Arbeiter sind vorhanden, Telegraph und Telephon längs der Kanallinie in Betrieb. Und nicht hat seit dem Panamakrach die Arbeit geruht. Abgesehen davon, daß sie bedachtsam an Ort und Stelle von der neuen Panamagesellschaft fortgesetzt ist, sind auch neue Pläne sorgsam aufgestellt und von einer internationalen Kommission, der von deutscher Seite die Erbauer des Kaiser-Wilhelms-Kanals, Fülscher und Koch, angehörten, aufs eingehendste geprüft worden. Die für die erste Gesellschaft verhängnisvoll gewordenen technischen Schwierigkeiten, die aus der zu Rutschungen neigenden Bodenbeschaffenheit des zu durchstechenden Culebrapasses und aus den starken Anschwellungen des Chagresflusses erwuchsen, dürfen auf Grund dieser neuen Arbeiten anscheinend als überwunden betrachtet werden. Und wenn auch der Panamakanal zunächst, wie der Nicaraguakanal, nur

als ein Schleusenkanal geplant ist, so besteht hier doch wenigstens die Möglichkeit, einen Niveaukanal herzustellen, wie es der Suezkanal glücklicherweise ist.

Erwägt man alle diese Umstände, so gebührt unstreitig im allgemeinen dem umgearbeiteten Panamakanalprojekt der Vorzug. Wenn man trotzdem in den Vereinigten Staaten mit Entschiedenheit für den Nicaraguakanal sich ausgesprochen hat, so liegen die dafür maßgebenden Gründe, wie gesagt, nicht auf wirtschaftlichem Gebiet. Entscheidend dürfte vielmehr gewesen sein, daß man die Aussicht für gering hielt, beim Bau des Panamakanals den europäischen Einfluß jemals zu beseitigen, daß man dagegen der Hoffnung lebte, in der Nicaraguaroute einen Kanal bauen zu können, der ausschließlich amerikanisch ist, nicht internationalen, sondern nationalen Zwecken in erster Linie, allenfalls ausschließlich dient, und die Wehrkraft der Vereinigten Staaten zur See hebt.

Sollte aber der Nicaraguakanal überwiegend zu militärischen Zwecken — wofür kein Geringerer als Kapitän Maham nachdrücklich eingetreten ist — gebaut werden, dann konnte das sog. Hay-Pauncefote-Abkommen vom 5. Februar 1900 nicht innegehalten werden, denn es beseitigte zwar die Bestimmung des aus dem Jahre 1850 stammenden Clayton-Bulwer-Vertrages, wonach der Kanal von England und Nordamerika gemeinsam gebaut, verwaltet und betrieben werden sollte, es bedingte aber Neutralität des Kanals aus und verbot Befestigungen. Diese Konsequenz ist in Washington auch alsbald gezogen worden. Am 13. Dezember 1900 hat der Senat, ohne dessen Genehmigung Verträge der Vereinigten Staaten mit anderen Mächten keine Gültigkeit erlangen, mit 65 gegen 17 Stimmen das erwähnte englisch-amerikanische Abkommen mit dem dasselbe illusorisch machenden Zusatz angenommen, daß seine Bestimmungen nicht angewandt werden sollen auf Maßregeln, „welche die Vereinigten Staaten für notwendig finden mögen, um durch ihre eigenen Streitkräfte die Verteidigung der Vereinigten Staaten und die Aufrechthaltung der öffentlichen Ordnung zu sichern".

Zumal da alsbald von einflußreichen Senatsmitgliedern — voran der frühere Staatssekretär John W. Foster — erklärt wurde, der Kongreß brauche sich an den Clayton-Bulwer-Vertrag nicht gebunden zu erachten, denn ein Volk von 76 Millionen könne sich nicht binden lassen durch einen Vertrag, den es abschloß, als es erst 23 Millionen zählte, konnte England dieser Zusatzbestimmung, die den Kanal trotz des neuen Vertrages zu einem nationalen machte, nicht zustimmen. So mußten die Verhandlungen zwischen den noch immer von Siegesmut erfüllten Vereinigten Staaten und dem überall durch seinen afrika-

nischen Krieg gehemmten England wieder aufgenommen werden. Dadurch ist die endgültige Entscheidung in der wichtigen Frage wieder vertagt und damit erreicht worden, was die wirtschaftlichen Gegner des Nicaraguakanals zunächst erstrebten. Diese wirtschaftlichen Gegner innerhalb und außerhalb des Landes sind nicht zu unterschätzen. Es sind — wie wir sahen — insbesondere die größten amerikanischen Eisenbahngesellschaften mit ihrer ganzen politischen Klientelschaft und alle, die am alten und neugeplanten Panamakanal interessiert sind; wie jene alles aufbieten, den Bau jedes Kanals in der mittelamerikanischen Landenge zu verhindern, so trachten diese wenigstens danach, daß nicht der Nicaraguakanal gebaut wird.

Dieser wirtschaftlichen Gegnerschaft wird hinfort infolge des Verhaltens der amerikanischen Volksvertretung eine politische sich notwendigerweise hinzugesellen. An ihrer Spitze steht das durch die rücksichtslose Ignorierung eines kaum abgeschlossenen Vertrages herausgeforderte England. Aber nicht nur England muß im eigenen Interesse den Bau eines ausschließlich amerikanischen Kanals zu hindern suchen; im Gegensatz zur englischen Opposition gegen den Suezkanal, müssen dieses Mal auch Frankreich und Deutschland auf Englands Seite treten. Wir müssen es möglichst zu verhindern suchen, daß ein neuer Eingang ins größte Weltmeer geschaffen wird, dessen Benutzung uns erschwert wird. Eine neue Weltstraße von solcher Bedeutung muß uns Deutschen ebenso offen stehen, wie irgend einem anderen Volke. Dazu sind unsere Interessen im Stillen Ozean schon heute zu groß; sie aufgeben, hieße verzichten auf die Stellung als Großmacht.[1]

Gelingt es jedoch, die neue Schiffahrtsstraße zum Stillen Ozean der deutschen Flagge ebenso offen zu halten wie irgend einer andern, so besteht gute Aussicht, daß die deutschen Schiffahrtsinteressen im Stillen Ozean kräftig sich fortentwickeln. Wie deutsche Schiffahrt im pacifischen Mündungsgebiet eines etwaigen Kanals — nach Norden, wie nach Süden zu — eine sichere Stellung sich erworben hat, so sind auch an der amerikanischen Ostküste deutsche Schiffe in bevorzugter Lage. Insbesondere nach Ostindien und Mittelamerika betreibt allein die Hamburg-Amerika-Linie seit Jahren sieben Linien. Durch den jüngst erfolgten Erwerb der Atlaslinie, die mit ihren sieben Dampfern New York regelmäßig mit Jamaica, Haiti und Mittelamerika verband, hat sie nicht nur diesen Linien, ihren nord- und mittelamerikanischen

[1] Unter dem Druck des südafrikanischen Krieges hat England sich im wesentlichen den Wünschen der Vereinigten Staaten gefügt. Damit sind die politischen Bedenken, die gegen die Panamaroute sprachen, beseitigt worden und die wirtschaftlichen Gründe konnten sich jetzt zu ihrem Gunsten siegreich zur Geltung bringen.

Dienst verknüpfend, eine achte hinzufügt, sondern angeblich zugleich Vorrechte erworben, die diese englische Gesellschaft für einen Trans-Isthmusverkehr besessen haben soll. So bereits jetzt in der Lage, einen Verkehr zwischen den beiden Meeren in der mittelamerikanischen Landenge zu organisieren, wird die Hamburg-Amerika-Linie nach Eröffnung eines Kanals, der den Schiffen aller Flaggen gleich zugänglich ist, leicht eine unmittelbare Verbindung zwischen den unter ihrem Einfluß stehenden Dampferlinien im Atlantischen und Stillen Ozean herstellen können.

Dieser Möglichkeit aber nicht durch politische Gründe beraubt zu werden, ist um so wichtiger, als seit einigen Jahren die Zeitereignisse mit vereinter Kraft dahin zu drängen scheinen, den Stillen Ozean auch wirtschaftlich und politisch zu dem zu machen, worauf die geographischen Verhältnisse weisen: zum größten Verkehrsgebiet der Welt. Alles deutet darauf, daß diese ausgedehnteste Wasserfläche unseres Planeten — die nach Ratzels Wort berufen ist, den Schauplatz der Geschichte über die Südhalbkugel der Erde zu breiten, wie es der Atlantische Ozean über die Nordhalbkugel getan hat — zum „Mittelmeer der ganzen Welt“, wie Napoleon I. prophezeit hat, zum „chief theatre in the world's great hereafter“ wird, wie im Jahre 1868 William Seward sagte, den seine Landsleute noch heute als einen der hervorragendsten amerikanischen Staatsmänner verehren.

Die finanzielle Behandlung der Binnenwasserstraßen.

Ein Versuch der Vereinheitlichung des deutschen Binnenverkehrswesens.[1]

Die Frage, die auf der diesmaligen Tagung uns zuerst zu beschäftigen hat, erscheint beim ersten flüchtigen Blick enger umgrenzt, höheren Gesichtspunkten weniger zugänglich, als das regelmäßig bei den Problemen, die der Verein für Sozialpolitik zum Gegenstand seiner Verhandlungen wählt, der Fall zu sein pflegt. Kämen auch nur die Binnenschiffahrtsabgaben in Betracht, die heute auf deutschen Wasserstraßen erhoben werden, so handelte es sich in der Tat nur um eine Fülle kleiner Fragen, die wohl lokale Interessentenkreise zeitweise erregen können, aber praktisch und theoretisch kaum bedeutungsvoll genug wären, um das Interesse einer Versammlung, wie der heutigen, zu fesseln.

Erweitert wurde der Kreis des Interesses durch das neue preußische Gesetz über die Erbauung eines Kanals zwischen Rhein und Weser. In ihm heißt es bekanntlich in § 9i:

> „Von der Inbetriebsetzung des Kanals vom Rhein zur Weser an sind Gebühren zum Ausgleich für die Kosten der Verbesserung und Unterhaltung der natürlichen Binnenschiffahrtsstraßen, soweit diese durch staatliche Aufwendungen eine über das natürliche Maß hinausgehende Verbesserung oder Vertiefung erfahren haben, zu erheben."

Doch auch diese Bestimmung zeigt noch nicht die volle Tragweite des Problems, das uns zu beschäftigen hat. Es handelt sich um mehr als das unschöne Wortgebilde „Binnenschiffahrtsabgaben" erkennen läßt. Es handelt sich im letzten Grunde um die wichtige Frage, ob wir in der finanzpolitischen Entwicklung unseres gesamten Binnenverkehrs an einem gewissen Abschluß angelangt sind oder ob wir erst an der Schwelle einer großen neuen Entwicklung stehen.

[1] Referat, erstattet in der Generalversammlung des Vereins für Sozialpolitik in Mannheim am 25. September 1905.

Auf der einen Seite sieht man in der heutigen verkehrs- und finanzpolitischen Regelung unserer Binnenschiffahrt den glücklichen, unantastbaren Abschluß einer langen traurigen Entwicklung; auf der anderen Seite will man in dem Streben, auch unsere Verkehrspolitik mit den leitenden Gesichtspunkten unserer gesamten Wirtschaftspolitik in Einklang zu setzen, gerade das beseitigen, in dem man bisher eine stolze, fast heilige Errungenschaft aus der besten Zeit unserer Volksentwicklung erblickte.

Welchen Weg weist das Allgemeininteresse zwischen diesen widerstreitenden Bestrebungen, dem dankbar und treu am Bestehenden festhaltenden Konservatismus und dem nach neuen Zielen strebenden Reformeifer?

Die Beantwortung dieser Frage teilt sich in zwei Aufgaben:

Erstens müssen wir uns Klarheit darüber zu verschaffen suchen, wie die heutige verkehrspolitische Lage unserer Binnenschiffahrt entstanden ist und wie weit die Gründe, die zu ihr führten, ihre alte Kraft noch heute bewahrt haben. Das wird Gelegenheit bieten, die heutige Rechtslage und ihre Entstehung darzulegen.

Zweitens gilt es zu untersuchen, wie weit mit diesem heutigen Zustand wirtschaftliche Mißstände verbunden sind und aus neuer Entwicklung hervorgewachsene andere Gründe Berücksichtigung beanspruchen und erfahren können. Das wird uns Gelegenheit geben, einerseits einen kurzen Überblick über die tatsächliche wirtschaftliche Lage unserer Binnenschiffahrt zu geben, anderseits über die im Verkehrswesen anzustrebenden politischen Ziele uns auseinanderzusetzen.

I. Was zunächst also die heutige Rechtslage anlangt, so kann ich auf ihre Entstehungsgeschichte, die ich in meinem Buche über Binnenschiffahrtsabgaben,[1] zum Teil auf Grund bisher verschollener Materialien, ausführlich dargelegt habe, an dieser Stelle im einzelnen natürlich nicht näher eingehen. Ich muß mich darauf beschränken, einiges Wenige, das bisher nicht genügend beachtet wurde, hervorzuheben.

Während zu Beginn des 19. Jahrhunderts noch der Kampf um die rechtliche Freiheit der Flußschiffahrt, d. h. die Aufhebung aller Schiffahrtsverbote die Binnenschiffahrt beherrschte, tritt der Wunsch nach einer finanziellen Befreiung, nach einer Beseitigung aller Flußzölle bekanntlich erst mit den Zollvereinsbestrebungen stärker hervor.

---

[1] Schumacher, Zur Frage der Binnenschiffahrtsabgaben. Berlin, Julius Springer. 1901. Vgl. Schumacher, Zur Frage der Binnenschiffahrtsabgaben. Entgegnung auf die Aufsätze von Herrn Viktor Kurs. Zeitschrift für Binnenschiffahrt, 11. Jahrg., 1904, Heft 2.

Entsprachen doch auch die alten Flußzölle, wie sie besonders auf dem Rhein und auf der Elbe erhoben wurden, nicht mehr den Zielen, die mit dem Zollverein in Deutschland endlich Anerkennung sich errungen hatten. Sie standen zu den Aufwendungen für Unterhaltung und Ausbau der Wasserstraßen in keiner Beziehung, hatten vielmehr — im Gegensatz zur ursprünglichen Absicht und trotz einsichtsvoller Reformversuche Napoleons I. — einen ausgesprochen fiskalischen Charakter angenommen; betrugen sie doch auf dem Rhein — selbst nach beträchtlichen Ermäßigungen — noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts mehr als die Fracht, z. B. auf der Fahrt von Rotterdam nach Mannheim noch 1852 für den Zentner 40 Kreuzer bei einer Fracht von nur 36 Kreuzern (Gothein, Geschichtliche Entwicklung der Rheinschiffahrt im 19. Jahrhundert. Bd. 101 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 1903, S. 289).

Und dazu die anderen alteingerosteten Mißbräuche! Sie machten die Abgaben noch mehr als ihre Höhe zu lästigen Fesseln des seit Anwendung des Dampfes schnell sich entwickelnden Verkehrs und sie machten sie vor allem gleichzeitig zu den Hauptbollwerken, hinter denen, seit Ausbildung des Grenzzollwesens, kleinlicher Partikularismus im Wirtschaftsleben sich verschanzte. Die alten Flußzölle waren daher mit Recht verhaßt, verhaßt nicht nur dem Schiffer und dem die Schiffahrt nutzenden Geschäftsmann, sondern ebenso dem deutsch empfindenden Patrioten, der volle wirtschaftliche und politische Einheit für sein Vaterland erwünschte.

In allen einsichtsvollen und in allen interessierten Kreisen war der Wunsch deshalb erwacht, es möchten, ebenso wie die Grenzzölle zwischen den deutschen Staaten beseitigt waren, auch die aus fernen Zeiten oft stammenden Flußzölle beseitigt werden.

Darüber war man einig. Nicht einig jedoch war man darüber, wie diese Beseitigung zu erfolgen habe.

Daß im allgemeinen die Interessenten — die Schiffer, Händler, Gewerbetreibende — von allen Schiffahrtsabgaben befreit zu werden wünschten, ist selbstverständlich. Wo aber nicht eigenes Interesse dem Streben ein festes Ziel steckte, war man schwankend. Das zeigte sich deutlich, als die wichtige Frage im Jahre 1848 — zum erstenmal und bis auf die jüngste Gegenwart auch zum letztenmal — vor neutralen Instanzen in breitester Öffentlichkeit zur Erörterung kam. Als man damals zuerst begeisterungsvoll so manchen verrotteten Mißstand beseitigen und Deutschlands Einheit gründen wollte, blieb man doch in weitesten Kreisen, so sehr man erfüllt war von nationalen und liberalen Ideen, nicht in Unklarheit darüber, daß wirtschaftliche Gründe wohl für eine Reform, nicht aber für volle Beseitigung aller Abgaben sprächen.

Im Reichshandelsministerium, das unter der Leitung zweier Kaufleute, Arnold Duckwitz aus Bremen und Gustav v. Mevissen aus Köln stand, noch mehr in der Frankfurter Nationalversammlung, im volkswirtschaftlichen Ausschuß wie im Plenum, erhoben sich — wie der Abgeordnete Ziegert sagte — „sehr viele Stimmen dafür, daß ein Wasserwegegeld das Mittel sein soll, wodurch die Flüsse in Zukunft erhalten werden sollen"; es sei eine Ungerechtigkeit, die beträchtlichen Kosten der Unterhaltung und Verbesserung der Wasserstraßen der Allgemeinheit oder — wie man sich ausdrückte — der „Masse des armen Volkes" aufzubürden. In einer Reihe von Broschüren wurde derselbe Standpunkt eingenommen; man forderte: „Beibehaltung des Rheinzolls, aber eine einfachere und gleichheitliche Erhebung!" und erklärte: „der Schiffer wird es ganz natürlich finden, etwas für die Korrektion zu zahlen" usw. Sogar die Kölner Handelskammer hielt nur eine beträchtliche Herabsetzung der Zölle für zulässig und notwendig.

Noch wichtiger war der Widerstand, den die deutschen Regierungen fast einmütig — nur Baden und Württemberg machten aus naheliegenden Gründen eine Ausnahme — gegen die Aufhebung aller Binnenschiffahrtsabgaben erhoben und meist eingehend begründeten. Sie wollten wohl die bestehenden Flußzölle wegfallen lassen; doch sollten die Uferstaaten berechtigt bleiben, „zum Ersatz der regelmäßigen Verwendung" Wasserwegegelder zu erheben.

Wo wirtschaftliche Gründe ausschließlich in Betracht kamen und ruhig abgewogen wurden, gelangte man fast allerseits nicht zum Ergebnis, die natürlichen Wasserstraßen müßten gänzlich von allen Abgaben befreit werden.

Trotzdem hat die Nationalversammlung im Einverständnis mit dem „Reichsministerium" schließlich ein Verbot aller Flußzölle in die Reichsverfassung vom Jahre 1849 (§ 25) aufgenommen; nur für besondere Anstalten, wie z. B. Schleusen und Häfen, sollte die Erhebung von Gebühren auch fernerhin gestattet sein.

Politische, nicht wirtschaftliche Gründe waren es, die diesen Entschluß in erster Linie bestimmten.

Diese politischen Gründe wurzeln in den beiden großen Forderungen der Zeit: der Forderung nationaler Einheit und der Forderung des Liberalismus.

Im Interesse der nationalen Einheit mußte man danach streben, alle die deutschen Stämme und Staaten trennenden, einander entfremdenden Hemmnisse zu beseitigen. Das glaubte man hier nicht genügend durch die durch wirtschaftliche Gründe allein gebotene Reform des Flußzollwesens zu erreichen; die radikale Beseitigung aller Abgaben

schien zu diesem Zwecke vielmehr geboten. Dann war es ein für alle Mal unmöglich, daß auf diesem Gebiet einseitige partikularistische Interessen sich noch betätigten und die Einheit gefährdende Reibungen und Verstimmungen entstanden. Dann kam man nicht nur am leichtesten aus dem bisherigen unerquicklichen Wirrwarr und Schlendrian heraus, sondern verhinderte es auch, daß auf dem altverwahrlosten Boden schädliches Unkraut neu emporschoß.

Dieser politisch-taktischen Erwägung schloß eine verwaltungstechnische sich an.

Jede neue Organisation stößt auf um so größere Schwierigkeiten und Gefahren, je komplizierter sie ist. Es mußte deshalb das neue Reich, das man so sehnlichst zu schaffen suchte, mit so einfachen Pflichten wie nur möglich bedacht werden. Ganz besonders diese ersten dilettantischen Versuche der Reichsgründung nötigten — wie man auch empfand — dazu, dem neuen Reichskörper, der auf keine altgefestete Organisation sich aufbaute, der jede feinere Gliederung noch vermissen ließ und durch jedes positive Tun auf Widerstand stoßen mußte, alle schwierigere Verwaltungstätigkeit zu ersparen. Wohl hoffte man, von der nationalen Volksbewegung getragen, Kraft genug zu besitzen, den Boden von altem Gerümpel säubern zu können; aber man fühlte unbestimmt, daß man schwächlich versagen müsse, wenn auf dem gesäuberten Boden — unter Überwindung zäher passiver Widerstände — Neues, Besseres errichtet werden sollte.

Mit einem Federstrich glaubte man alle bestehenden Binnenschiffahrtsabgaben beseitigen zu können und einer sehr einfachen Beaufsichtigung bedurfte es nur, die Ausführung eines solchen Erhebungsverbotes zu überwachen. Die wirksame Durchführung des Gebührenprinzips im Binnenschiffahrtsabgabenwesen erforderte dagegen eine positive Organisationstätigkeit, eine fortdauernde, weitverzweigte Verwaltung, eine stetige sorgsame Kontrolle; dazu waren geschulte Kräfte nötig und sie standen damals den Reichsgründern nicht zur Verfügung. Ein auch nur instinktiver Selbsterhaltungstrieb mußte deshalb dahin drängen, die durch wirtschaftliche Gründe gebotene Reform der Flußzölle — wenigstens für den Anfang — zu ersetzen durch ihre radikale Beseitigung.

In derselben Richtung wirkten endlich die Forderungen des immer mächtiger erstarkenden Liberalismus.

Hatte Adam Smith in seinem Hauptwerke (V. 1, 3) auch von Verkehrsabgaben noch gesagt: „es scheint kaum möglich, eine gerechtere Art der Erhaltung solcher Anlagen zu ersinnen“, der deutsche Liberalismus erhob das „Schlagwort der Verkehrsfreiheit“ uneingeschränkt zu seinem Panier. Und da seine Vertreter mit den Hauptverfechtern

des nationalen Gedankens größtenteils sich deckten, so mußte man bei der Reichsgründung mit seinen Forderungen rechnen. Man durfte den Ruf des Liberalismus sich nicht verscherzen. Diese Gefahr lag aber bei Annahme des Gebührenprinzips um so mehr vor, als dann nicht nur eine Ermäßigung bestehender Flußzölle, sondern verschiedentlich auch eine Wiedereinführung neuer Schiffahrtsabgaben die Folge gewesen wäre.

Das waren die politischen Gründe, die weitaus in erster Linie — trotz aller klar erkannten wirtschaftlichen Gründe, die dagegen sprachen — Reichshandelsministerium und Nationalversammlung bestimmten, in die Reichsverfassung ein Verbot aller Abgaben auf natürlichen Wasserstraßen aufzunehmen.

Dieselben politischen Gründe wirkten auch in den Jahren 1867 und 1871 noch fort. Was man in den von deutschem Einheitstraum und Freiheitsdurst berauschten Jahren 1848 und 1849 so sehnlichst erhofft und erstrebt hatte, hatte fortgelebt in treuer Erinnerung des Volkes. Als es jetzt in stürmischer Kriegszeit galt, wirklich den Einheitsbau des Reiches in kürzester Frist zu errichten, da wirkte unwillkürlich das Vorbild jener ersten Verfassung und da machte wieder naturgemäß das Streben sich geltend, die Beliebtheit der neuen Gründung durch gleichzeitige Erfüllung langgehegter Volkswünsche zu erhöhen.

Wie mit der Errichtung des Reiches der liberale Wunsch nach einem allgemeinen Wahlrecht erfüllt wurde, so auch der nach voller Befreiung des Flußverkehrs.

Diese politisch-taktischen Gründe, die 1849 und 1867 noch mit Recht so machtvoll wirkten, haben heute ihre ausschlaggebende Kraft verloren. Das Reich ist heute gefestet, ausgebaut, auch schwierigen Aufgaben gewachsen; die Gefahren des deutschen Partikularismus sind im wesentlichen geschwunden, die einstigen wirtschaftlichen Ideale des Liberalismus fast allgemein und vor allem in den Kreisen unserer Großindustrie als zu einseitig erkannt.

Diese Veränderung ist aber für die Stellungnahme zu unserer Frage von größter Bedeutung. Hinfort sind politische Rücksichten nicht mehr entscheidend; die wirtschaftlichen Gründe sind damit vielmehr — im Gegensatz zu früher — in die Herrschaft voll eingesetzt.

Gründe wirtschaftlicher Art waren aber schon in der Zeit von 1848—1871 zu den dargelegten politisch-taktischen Erwägungen, die für volle Aufhebung aller Flußzölle sprachen, verstärkend hinzukommen.

Sie gehen aus von der Konkurrenz zwischen der Flußschiffahrt und den Eisenbahnen. Bereits 1848 vereinzelt hervorgehoben, war

diese Konkurrenz doch erst mit der Entwicklung der beiden folgenden Jahrzehnte zu einem Argument von Bedeutung geworden, und zwar in doppelter Hinsicht.

Erstens galt infolge dieses Konkurrenzkampfes die Schiffahrt als notleidender Erwerbszweig. Man befürchtete geradezu eine „Nullifizierung" des Flußverkehrs. Selbst die Zentralkommission für die Rheinschiffahrt hat in ihren amtlichen Jahresberichten mehrfach, z. B. in den Jahren 1864 und 1868, Zweifel an der Konkurrenzfähigkeit des Rheins mit den Eisenbahnen angedeutet (Eckert, Rheinschiffahrt im 19. Jahrhundert. Leipzig 1900. S. 347, 352; Gothein a. a. O. S. 294). Die Beseitigung aller Flußabgaben gewann somit gewissermaßen als Notstandsmaßregel, zur Linderung der schweren Wunden, die der hoffnungslose Kampf mit einem neuen überlegenen Gegner schlug, Bedeutung.

Ein zweiter Gesichtspunkt trat allmählich jedoch noch mehr in den Vordergrund. Es war damals noch die Zeit der Privatbahnen; kein deutscher Staat, mit Ausnahme von Baden, hatte Ende der sechziger Jahre in irgendwie nennenswerter Ausdehnung Staatsbahnen. So hatte auch damals in Deutschland der Grund noch größte Bedeutung, der noch heute in allen Ländern mit Privatbahnen, z. B. in Frankreich, auch in den Vereinigten Staaten, mit Recht ausschlaggebend ist: das Streben, gegen die drohende monopolistische Ausbeutung des Eisenbahnwesens in der Binnenschiffahrt ein Mittel zu schaffen. Durch Begünstigung der Wasserstraßen wollte man indirekt die Privatbahnen zwingen, ihre Tarifpolitik nicht einseitig nach dem vermeintlichen höchstmöglichen Gewinn, sondern auch unter Berücksichtigung der allgemeinen Interessen der Volkswirtschaft zu gestalten.

Nicht nur als Notstandsmaßregel, auch als Schutzmittel gegen ein privates Verkehrsmonopol schien so die Aufhebung der Flußschiffahrtsabgaben wirtschaftlich zweckmäßig.

Haben nun diese beiden aus dem Wettbewerb der beiden Verkehrswege hervorgehenden wirtschaftlichen Gründe ihre damals unverkennbare Kraft — im Gegensatz zu den politisch-taktischen Erwägungen — sich bewahrt? Man wird das nicht behaupten können, wenn auch wunderliche Widersprüche hier heute hervortreten.

Zunächst wird nirgends häufiger, begeisterter, lauter als in den Kreisen der organisierten Binnenschiffahrts-Interessenten verkündet, der früher so verbreitete Zweifel an der Konkurrenzfähigkeit der Wasserstraßen gegenüber den Eisenbahnen sei ein Irrtum und als Irrtum heute fast allgemein auch anerkannt. Diese von den Kanalvereinen systematisch großgezogene Überzeugung ist ja auch der Grund, auf

dem die jetzt angenommene große Kanalvorlage der preußischen Regierung, auf dem ferner die bunte Fülle der Forderungen weiterer Kanalbauten sich aufbaut.

Und doch — der erste, bedenklichste der vielen Widersprüche! — erklärt beispielsweise der Verein rheinischer Binnenschiffahrtsinteressenten, der „Ruin der Rheinschiffahrt" werde eintreten, wenn die leistungsfähigste Wasserstraße ganz Europas auch nur mit Abgaben belastet werde, die etwa $^2/_{75}$ der Abgaben im Durchschnitt ausmachen dürften, die gleichzeitig sorglos auf Grund der „natürlichen" Überlegenheit der Wasserstraße für den neu zu erbauenden Wasserweg des Rhein-Herne-Kanals beschlossen werden.

Wer nicht der Meinung ist, daß in Interessenkämpfen neben Pathos und Beharrlichkeit die Logik keine Rolle zu spielen braucht, wird zugestehen müssen, daß von Zweien nur Eines richtig sein kann: entweder die Binnenschiffahrt wird wirklich in ihrem Wettbewerb mit der Eisenbahn durch eine Abgabe, die für die Fahrt zwischen Ruhrort und Mannheim etwa 14 Pfg. für die Tonne beträgt, ernstlich gefährdet: dann beruht ihre viel verkündete Überlegenheit nicht auf natürlichen Gründen, sondern ausschließlich in der Verschiedenheit der finanziellen Behandlung; oder eine solche Überlegenheit ist wirklich — auch ohne jede finanzielle Bevorzugung — vorhanden: dann kann sie durch eine kleine Annäherung in der finanziellen Behandlung, die von einer Gleichstellung beider Beförderungsmittel noch weit entfernt bleibt, nicht beseitigt werden.

Was sodann den hervorgehobenen zweiten Gesichtspunkt anlangt, so ist bekanntlich dadurch eine völlige Veränderung eingetreten, daß die Eisenbahnen in Deutschland fast allgemein in die Hände des Staates übergegangen sind. Es braucht also der Staat in Deutschland heute nicht mehr — wie in Frankreich — in der Binnenschiffahrt ein kostspieliges Schutz- und Kampfmittel gegen die Gefahren eines privaten Verkehrsmonopols sich zu schaffen.

Allerdings wird vielfach behauptet, es mache keinen Unterschied, ob den Wasserstraßen in den Eisenbahnen ein privates oder öffentliches Monopol gegenüberstehe. Hat es doch sogar an Stimmen nicht gefehlt, die für den Bau des Rhein-Elbe-Kanals in erster Linie als Mittel zur Erzwingung von Eisenbahntarif-Ermäßigungen eingetreten sind.

Demgegenüber ist es doch mit Recht als „ein Hohn auf die Staatseinheit" bezeichnet worden, wenn man den Staat, der selbst nicht nur der Allgemeinheit, sondern auch den Interessenten Organe, um seine Entscheidungen zu beeinflussen, zur Verfügung gestellt hat, veranlassen wollte, die gewaltigsten Aufwendungen für das eine Ver-

kehrsmittel zu machen, um damit beim konkurrierenden anderen Verkehrsmittel Frachtermäßigungen zu erzwingen, mögen sie auch noch so sehr erwünscht, ja notwendig sein. Der Zweck, wenn er auch noch so gerechtfertigt ist, kann ein solches unwirtschaftliches Mittel nicht rechtfertigen!

Die Fülle des wunderlich Widerspruchsvollen ist damit jedoch noch lange nicht erschöpft.

Dieselben Kreise, die heute eine Begünstigung der Wasserstraßen als Anreiz zu Eisenbahntarif-Ermäßigungen befürworten, brechen regelmäßig in die empörtesten Klagen und bittersten Vorwürfe aus, wenn die Eisenbahnverwaltungen tatsächlich beträchtliche Tarifermäßigungen vornehmen. Dann sind die Eisenbahnen nicht mehr die Konkurrenten, auf die ein heilsamer Druck ausgeübt werden soll; dann sind sie die „systematischen Bedränger der Flußschiffahrt", die in erster Linie die mißliche Lage der Schiffer verschulden sollen. Das hat sich wiederholt bei allen bedeutsamen Tarifermäßigungen: beim Rohstofftarif, Levante-Tarif, Ostafrika-Tarif, den Tarifermäßigungen für Baumwolle, Petroleum usw. gezeigt.

Also auch hier ein scharfer Widerspruch: einerseits Befürwortung einer staatlichen Begünstigung der Binnenschiffahrt mit der an sich eigenartigen Absicht, den Staat dadurch sich selbst zu Eisenbahntarifermäßigungen zwingen zu lassen, anderseits nirgends schärferer Widerstand gegen fast jede Erniedrigung der Eisenbahnfrachten, als wiederum in den Kreisen der Binnenschiffahrtsinteressenten!

Wer der Ansicht ist, daß der Kopf die Aufgabe hat, nicht einfach solche Widersprüche zu beherbergen, sondern sie zu lösen, wird zu dem Ergebnis gelangen, daß die aus der Konkurrenz der Wasserstraßen und Eisenbahnen hervorgehenden wirtschaftlichen Gründe für die völlige Aufhebung aller Flußschiffahrtsabgaben heute nicht mehr große Beachtung beanspruchen können.

Endlich ist auch in finanziellen Erwägungen eine Änderung eingetreten.

Denn in den fünfziger und sechziger Jahren hatte man einerseits unter dem Einfluß der liberalen Forderungen äußerster Verkehrsfreiheit, anderseits unter dem Druck der immer stärkeren Eisenbahnkonkurrenz die Flußabgaben schrittweise und im kleinen so stark bereits ermäßigt, daß von dem einst finanziell bedeutsamen System nur kleinliche Reste übrig geblieben waren, Reste noch dazu, die meist auf den engherzigsten Egoismus kleinstaatlichen Partikularismus sich stützten. Sie zu beseitigen, bedeutete für die größeren Staaten, insbesondere für Preußen, in dem der hartnäckigste Verfechter hoher

Rheinzölle, Nassau, 1866 ja aufgegangen war, eine empfindliche finanzielle Einbuße nicht.

Wie so auf Seite der Einnahmen schwerwiegende Bedenken einer Aufhebung aller Flußabgaben nicht entgegenstanden, so auch nicht auf Seite der Ausgaben. Denn bei der vorherrschenden, für die Schiffahrt ungünstigen Auffassung von der Konkurrenz zwischen Wasserstraßen und Eisenbahnen war es begreiflich, daß man an einen kostspieligen weiteren Ausbau des Wasserstraßennetzes wenig dachte.

Die Kanalpläne schliefen völlig, und als 1849 die Beseitigung aller Flußabgaben zuerst beschlossen wurde, ahnte man auch noch nicht, daß auch die Ausgaben für die Flüsse so gewaltig anwachsen, beispielsweise auf dem Rhein schon in den nächsten beiden Jahrzehnten mehr als das Doppelte, seit 1871 etwa das Vierfache betragen würden.

Auch das ist also — wie gesagt — in beiden Beziehungen anders geworden. Heute beansprucht einerseits die Binnenschiffahrt Summen, an die zur Zeit der Reichsgründung ernstlich noch niemand gedacht hat, und heute ist anderseits der Güterverkehr auf den deutschen Wasserstraßen — Sympher berechnete ihn für das Jahr 1900 auf $11^1/_2$ Milliarden Tonnenkilometer — so gewaltig angeschwollen, daß selbst die geringste Abgabe beträchtliche Einnahmen schon schafft.

Bei der Beantwortung der an erster Stelle von uns aufgeworfenen Fragen sind wir somit zu dem Ergebnis gelangt, daß alle Gründe, die zur vollen Beseitigung aller Flußabgaben geführt haben, die finanziellen und wirtschaftlichen nicht minder als die politischen, ihre Bedeutung für uns in der Gegenwart im wesentlichen eingebüßt haben.

II. Es fragt sich nun — wie gesagt — zweitens: sind neue Gründe für die verkehrs- und finanzpolitische Regelung des Binnenschiffahrtswesens aus der Entwicklung des Reiches hervorgewachsen?

Bei der Beantwortung dieser zweiten Frage müssen wir ausgehen von der großen Elementartatsache, die heute unser ganzes Wirtschaftsleben beherrscht und unserer ganzen Wirtschaftspolitik Richtung geben sollte: dem gewaltigen Wachstum unserer Bevölkerung. Die daraus hervorgehenden großen neuen Gesichtspunkte laufen zusammen in jener Hauptaufgabe unserer Tage, nährende Arbeit zu schaffen für den noch anhaltenden, unsere politische Macht so gewaltig steigernden Zuwachs unseres Volkes.

Das bedeutet möglichste Entwicklung aller unserer Produktivkräfte, vor allem also auch systematische Förderung unserer Industrie; Förderung der Industrie heißt aber wieder in erster Linie Minderung der

gewerblichen Produktionskosten, und zu diesen Produktionskosten gehören auch die Kosten des Transports im Inland.

So kann man schon im allgemeinen sagen: soll die Verkehrspolitik der durch die Entwicklung vorgeschriebenen allgemeinen Wirtschaftspolitik unseres Volkes entsprechen, so muß sie systematisch ihr Streben darauf richten, den Inlandstransport so billig wie möglich zu organisieren. Und das um so mehr, je mehr andere Teile der Produktionskosten einer Verbilligung widerstreben, gar einer Erhöhung entgegengehen. Das ist aber bekanntlich bei unseren Arbeitslöhnen heute der Fall, schon allgemein wegen der fortschreitenden, sich verbreitenden Kulturentwicklung und noch im besonderen wegen der durch die internationale Lage unserer Landwirtschaft gebotenen Maßnahmen. Sozialpolitische Gesichtspunkte drängen also das Streben der Industrieförderung, soweit es auf Verbilligung gerichtet ist, auf andere Ziele. Das ist erstens das Problem der denkbar wirksamsten Organisation unserer industriellen Produktion; mit ihm werden Sie ja noch unter Punkt II der Tagesordnung eingehend sich zu beschäftigen haben. Das ist zweitens das Problem der Transportverbilligung, ein eng verwandtes Problem, da es auch zum großen Teil hinausläuft auf vollkommenere Durchbildung des Großbetriebes.

Doch auch besondere Gründe sprechen noch für diese zweite Aufgabe. Sie sind internationaler Art. Sie beruhen in den Verkehrsverhältnissen unserer wichtigsten Konkurrenzländer. In Frankreich, das sein ausgedehntes Kanalnetz zum sehr großen Teil in der Vor-Eisenbahnzeit nicht nur gebaut, sondern auch amortisiert hat, werden bekanntlich die großen Privatbahnnetze um die Mitte unseres Jahrhunderts kostenlos dem Staate anheimfallen. England kann seiner Inselnatur wegen überall die Verkehrsstraße des Meeres, die auch für seinen Binnenhandel von großer Bedeutung ist, leicht und billig erreichen; und die Vereinigten Staaten sind nicht nur dadurch ausgezeichnet, daß sich im Norden ihres am dichtesten bevölkerten Gebietes, zwischen ihren reichsten Erzlagern und Getreidefeldern einerseits, ihren größten Kohlenfeldern und wichtigsten Seehäfen anderseits, auf eine Entfernung von rund 2000 km der leistungsfähigste Transportweg, den unsere Erde heute aufweist, hinzieht, sondern sie haben bekanntlich auch, unter Morgans maßgebendem Einfluß, fast das ganze gewaltige Netz ihrer Eisenbahnen finanziell einheitlich im wesentlichen zusammengefaßt: vielleicht die größte wirtschaftliche Organisationstat aller Zeiten (vgl. Wiedenfeld, Die Einheitsbewegung unter den Eisenbahnen der Vereinigten Staaten von Amerika. Archiv für Eisenbahnwesen. 1903. S. 1199—1224).

Diese besonderen internationalen Gründe haben im Verein mit

den aus der deutschen Entwicklung hervorgehenden allgemeinen Gründen in unserem heutigen Wirtschaftsleben — neben dem Ausbau der Industrieorganisation — es vielleicht zur wichtigsten Aufgabe werden lassen, die Transportkosten so billig als möglich zu gestalten.

Es gilt aber natürlich, diese Aufgabe nicht nur teilweise, für einzelne, wenn auch vielleicht noch so wichtige Sonderinteressen zu lösen, sondern allgemein, einheitlich, für die Gesamtheit. Es wäre kurzsichtig und einseitig, sich mit der Lösung dieser Aufgabe für einzelne Gegenden zu begnügen: wie es nötig ist, alle Produktivkräfte möglichst zu entwickeln, nicht nur die einen auf Kosten der anderen, so ist auch für das ganze deutsche Wirtschaftsgebiet, möglichst gleichmäßig, die größte Vervollkommnung und Verbilligung des Verkehrs zu erstreben.

So komme ich zum Schlusse: es gebietet die Zeit, mit der vorwiegend lokalen Betrachtung des binnenländischen Verkehrswesens, die uns als Erbe noch aus der Zeit politischer Zersplitterung überkommen ist, zu brechen. Wie auf anderen Gebieten ist jetzt auch hier die Konsequenz zu ziehen aus der nationalen Einung. Von jeher war das auch geplant. Art. 4 unserer Reichsverfassung erklärt ja ausdrücklich, daß im „Eisenbahnwesen", in der „Herstellung von Land- und Wasserstraßen", im „Flößerei- und Schiffahrtsbetrieb", in den „Fluß- und sonstigen Wasserzöllen" ganz ähnlich, wie z. B. im Post- und Telegraphenwesen, im Münz-, Maß- und Gewichtswesen eine Ausgestaltung unter größeren, allgemeineren, einheitlicheren Gesichtspunkten mit der Begründung des Reiches stattfinden solle.

Für das Eisenbahnwesen ist dieser Art. 4 kein toter Buchstabe geblieben. In den einzelnen größeren Bundesstaaten ist die Vereinheitlichung ja erreicht. An die darüber hinausgehenden Pläne Bismarcks erinnert der Torso des Reichseisenbahnamts; und in anderen, den herangereiften Verhältnissen angepaßten, weniger einschneidenden und bescheideneren Formen (der Betriebsmittelgemeinschaft) sind jene das Reich umfassenden Pläne ja heute — hoffentlich zu wirklichem und dauerndem Leben — wieder auferwacht.

Anders auf dem Gebiet der Wasserstraßen. Hier fängt man erst neuerdings und sehr vereinzelt, meist unter vielen Mühen und unter argem Widerstreben an, zu den umfassenderen Gesichtspunkten, wie sie dem Art. 4 unserer Reichsverfassung entsprechen, sich emporzuringen. Jede bestehende und jede neu geplante Wasserstraße wird überwiegend noch heute als unabhängige Einheit — allein für sich — betrachtet und behandelt; und nur in unklaren Forderungen klingt ganz selten jener weitergehende Gedanke an, auch die beiden Zweige des Binnenverkehrs, Wasserstraßen und Eisenbahnen, die so vielfältig

ineinandergreifen, als Einheit aufzufassen und gemeinsam zur größten Leistungsfähigkeit zu entwickeln. Merkwürdig genug in einer Zeit, die sonst überall zur Einsicht gereift ist, daß der Großbetrieb im größten Maßstab — trotz aller Bedenken — systematisch zur Ausgestaltung gebracht werden muß, und nur einigermaßen erklärt dadurch, daß der Betrieb des einen Verkehrsmittels in den Händen des Staates, der des anderen in den Händen Privater liegt!

Tatsächlich finden wir heute — statt Einheitlichkeit — die größten Ungleichheiten in der verkehrs- und finanzpolitischen Behandlung unseres Inlandverkehrs, und zwar müssen diese Ungleichheiten in vierfacher Richtung hervorgehoben werden.

Am meisten hervorstechend ist natürlich die bereits berührte, oft erörterte Verschiedenheit in der Finanzgebarung der Eisenbahnen und Wasserstraßen, zumal in Preußen.

Während die preußisch-hessischen Staatsbahnen heute (1903) bekanntlich einen Betriebsüberschuß von rund 600 Mill. Mk. gewähren und nach $3^1/_2\,\%$ Verzinsung und $^3/_4\,\%$ Amortisation rund 400 Mill. Mk. für die allgemeinen Kulturaufgaben des Staates zur Verfügung stellen, beanspruchen die preußischen Wasserstraßen gleichzeitig aus allgemeinen Staatsmitteln einen Jahreszuschuß von rund $27^1/_2$ Mill. Mk.

Da immer wieder behauptet wird, die Konkurrenz zwischen Wasserstraßen und Eisenbahnen bestehe „in nichts anderem als in den verschiedenen Selbstkosten der beiden Beförderungsmittel“ (Eingabe der Handelskammer Düsseldorf an das Preußische Haus der Abgeordneten vom 1. Dezember 1904), so muß kurz veranschaulicht werden, was diese Verschiedenheit der finanziellen Behandlung für den Verkehr bedeutet.

Da der Personenverkehr auf den preußischen Staatsbahnen nach fachmännischem Urteil bekanntlich nur seine Betriebskosten deckt, so darf der nach Verzinsung und Amortisation[1] sich ergebende Reinüberschuß von rund 400 Mill. Mk. allein auf den Güterverkehr, der 1903 auf rund 27 Mill. Tonnenkilometer beziffert wurde, verteilt werden, d. h. es kann der Transportsatz für jedes Tonnenkilometer um $1^1/_2$ Pfg. vermindert werden. Für die gesamte Güterbeförderung des öffentlichen Verkehrs, einschließlich Eilgut, hätte also der Einheitssatz von 3,55 Pfg. auf fast 2 Pfg., für Wagenladungen von mindestens 10 t von 2,61 Pfg. auf etwa 1,1 Pfg. herabgesetzt werden können.

Verteilt man ebenso den Jahreszuschuß von $27^1/_2$ Mill. Mk. auf den gesamten Güterverkehr der preußischen Wasserstraßen, der auf

---

[1] Die $^3/_4\,\%$ Amortisation ist sogar von der Grundsumme, d. h. der um Tilgungsquoten nicht verkürzten Summe der Eisenbahnkapitalschuld berechnet.

7—8 Milliarden Tonnenkilometer geschätzt werden kann, so würde umgekehrt die Wasserfracht im Durchschnitt für jedes Tonnenkilometer um rund 0,035—0,04 Pfg. erhöht werden.

Stellt man auf diese Weise — möchte ich sagen — die finanzielle Parität zwischen beiden Verkehrsmitteln her, so verringert sich für alle Güter — Massengüter wie hochwertigste Güter — die Frachtdifferenz um 1,85 Pfg. pro Tonnenkilometer.

Dabei ist jedoch ein störendes Moment bisher unberücksichtigt gelassen worden: die Tatsache, daß bei den Eisenbahnen auch der Betrieb verstaatlicht ist, bei den Wasserstraßen nicht. Berücksichtigen wir bei unserer Rechnung auch diesen Unterschied, indem wir für das ganze Betriebsmittelkapital der Eisenbahnen, das regelmäßig auf 19% des gesamten Anlagekapitals angenommen wird, den erzielten hohen Gewinn unverkürzt in Ansatz lassen, so ergibt sich noch immer für alle Eisenbahngütertransporte eine Verbilligungsmöglichkeit von 1,2 Pfg für jedes Tonnenkilometer oder eine Verringerung der Frachtdifferenz von Land- und Wassertransport in Höhe von 1,55 Pfg. für jedes Tonnenkilometer. Zum mindesten in dieser Höhe enthält der bisherige Zustand eine Bevorzugung der Schiffahrtsinteressenten vor den Eisenbahninteressenten.

Die finanzielle Behandlung ist aber nicht nur verschieden bei den beiden Verkehrsmitteln zu Wasser und zu Lande, sondern auch innerhalb des Wasserstraßennetzes. Die Einheit fehlt auch hier. Von den preußischen Wasserstraßen sind rund 4000 km von Abgaben frei, 2600 km mit Abgaben belastet. (Vgl. „Schiffahrtsabgaben, Reichsverfassung und Verkehrspolitik". Von einem Wasserstraßenfreunde. Preußische Jahrbücher, Bd. 119, Heft 1, 1905.)

Diese Verschiedenheit beruht bekanntlich auf Rechtsvorschriften. Vor allem die Reichsverfassung ist es, die im Art. 54 der Erhebung von Binnenschiffahrtsabgaben Schranken zieht, und zwar eine prinzipielle und eine technisch-geographische Schranke.

Die prinzipielle Schranke besteht darin, daß Abgaben überhaupt nur zugelassen sind, soweit sie „die zur Unterhaltung und gewöhnlichen Herstellung der Anstalten und Anlagen erforderlichen Kosten nicht übersteigen."

Wer unbefangen, doch in dem Bestreben, in Gesetzesworten möglichst einen vernünftigen Sinn zu finden, diese Bestimmung und ihre ziemlich verwickelte Entstehungsgeschichte prüft, wird zu dem Ergebnis kommen, daß diese Beschränkung die Aufstellung des Kostendeckungsprinzips bedeuten soll; aber es ist zuzugeben, daß die Formulierung unglücklich ist und die Auffassung nicht zu allen Zeiten ganz die gleiche war. Der hierauf fußende Streit über die Auslegung

ist der beste Beweis dafür, wie sehr die Fassung des Art. 54 der Reichsverfassung einer Revision bedürftig ist.

Dasselbe gilt auch von der technisch-geographischen Schranke, welche die Verfassung zieht. Abgaben in der dargelegten Beschränkung sind nämlich nicht überall erlaubt. Sie dürfen wohl erhoben werden „für die Befahrung künstlicher Wasserstraßen"; sie sind dagegen „auf allen natürlichen Wasserstraßen" zulässig „nur für die Benutzung besonderer Anstalten, die zur Erleichterung des Verkehrs bestimmt sind".

Mit dieser Beschränkung stimmt wörtlich überein die internationale Elbschiffahrtsakte vom 22. Juni 1870, und noch deutlicher bringt den ihr zugrunde liegenden Gedanken die internationale Rheinschiffahrtsakte vom 17. Oktober 1868 zum Ausdruck, wenn sie im Art. 3 bestimmt, „daß eine Abgabe, welche sich lediglich auf die Tatsache der Beschiffung gründet, weder von den Schiffen oder ihren Ladungen, noch von den Flößen erhoben werden" darf.

Diese Bestimmungen haben zunächst — und darüber herrscht noch kein Streit — die allgemeine Folge, daß Kanäle nach dem Prinzip der Kostendeckung, Flüsse regelmäßig als freies Genußgut behandelt werden. Schon diese allgemeine Unterscheidung ist ungerechtfertigt, ja ungerecht. Denn sie bedeutet in der großen Mehrzahl der Fälle eine Regelung der Abgabenerhebung nicht nur unter Ignorierung der Leistungsfähigkeit, sondern geradezu im Widerspruch zur Leistungsfähigkeit. Die glänzendsten Wasserverkehrswege Deutschlands, der Rhein und die Elbe, auf die mehr als zwei Drittel des gesamten deutschen Binnenschiffahrtsverkehrs entfallen, sind abgabenfrei; abgabenpflichtig dagegen die künstlichen Wasserstraßen, die meist schon in ihrer absoluten Leistungsfähigkeit zurückstehen, stets aber durch zeitraubende Schleusungen und mit Rücksicht auf die künstlichen Ufer und die Schmalheit des Bettes gebotene Geschwindigkeitsbeschränkungen benachteiligt sind.

Diese verschiedene Behandlung wirkt aber um so mehr als ungerecht, als — so hoch auch im ganzen die nach Hunderten von Millionen zählenden Aufwendungen für die Flüsse sind — doch bei den Kanälen die Kosten, nach deren Deckung man mit peinlichster Sorgfalt strebt, verhältnismäßig stets größer sein müssen, sowohl wegen des kostspieligen Bodenerwerbs als auch wegen der stärkern Bodenbewegung.

Genügt auf dem Rhein voraussichtlich[1] eine Abgabe von 0,04 Pfg. für das Tonnenkilometer, so sind bekanntlich für den Rhein-Herne-Kanal Gebühren vorgesehen worden, die diesen Satz im Durchschnitt um das $37\,^1/_2$fache übersteigen.

[1] Vgl. Schumacher, Zur Reform der Binnenschiffahrtsstatistik im Deutschen Reich. Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, Bd. 35, 1908, S. 721—750.

Zu dieser ersten Ungereimtheit, die schon einen grellen Widerspruch zur Forderung der Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit enthält, gesellt sich eine zweite. Es erfahren nämlich auch die Wasserstraßen, die von Natur vorhanden sind, nicht die gleiche finanzielle Behandlung: von ihnen sind heute in Preußen 1600 km abgabenpflichtig, 3900 km abgabenfrei.

Es hängt das bekanntlich damit zusammen, in welcher technischen Art die Ausgestaltung eines Flusses zu einem leistungsfähigen Verkehrsweg vorgenommen wird. Sucht man die nötige größere Fahrwassertiefe durch sog. Kanalisierung zu erreichen, d. h. dadurch, daß man in den Fluß Wehre mit Schleusen einbaut, durch sie den natürlichen Abfluß hemmt und das Wasser damit in bestimmten Stufen aufstaut, so behandelt man den so verbesserten Fluß finanzpolitisch wie einen Kanal. Wird dagegen derselbe Zweck durch Regulierung ohne solche Hemmung des Wasserablaufs durch den Bau von Buhnen und Parallelwerken, durch Baggerungen und Sprengungen erzielt, so wird der verbesserte Strom regelmäßig auch weiterhin finanzpolitisch als natürliche Wasserstraße heute angesehen.

Ist diese Unterscheidung von regulierten und kanalisierten Flüssen juristisch, ist sie zweitens wirtschaftlich gerechtfertigt?

Juristisch kann man das zum mindesten bezweifeln.

Zunächst ist festzustellen, daß diese folgenschwere Unterscheidung nicht mehr ausreicht. Denn neben Kanalisierung und Regulierung tritt heute eine dritte Verbesserungsmethode der Flüsse: die Ausgleichung ihrer Wasserstandsschwankungen durch Talsperren, wie sie heute für die Weser bereits amtlich in Vorschlag gebracht ist und für andere Flüsse, bekanntlich auch für den Rhein, wenigstens zur Erörterung steht. Diesem verheißungsvollen neuesten Problem des Wasserbaues gegenüber versagen gleichmäßig Gesetzesvorschrift und Verwaltungspraxis bisher völlig.

Davon abgesehen fragt es sich vor allem, was der Gesetzgeber unter künstlichen und natürlichen Wasserstraßen verstanden hat. Hat er den Unterschied als einen relativen oder absoluten Gegensatz aufgefaßt? Ist das erste der Fall, ist die Überführung einer natürlichen Wasserstraße in eine künstliche möglich, so ist es unbegreiflich, wenn zwischen einer solchen Überführung durch Regulierung und durch Kanalisierung eine scharfe Grenzlinie gezogen wird; ist doch beispielsweise die Regulierung des Rheins so tiefgreifend gewesen, daß nach Gotheins Ausdruck (a. a. O. S. 306) „der natürliche Strom tatsächlich zu einem künstlichen“ umgewandelt, nach Nasses Ausdruck (Der Rhein als Wasserstraße, Bd. 102 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik, S. 21) „der jetzige Zustand des Rheins durchweg ein Produkt menschlicher Arbeit ist“.

Vereinzelt scheint man auf diesen Standpunkt sich auch an maßgebender Stelle gestellt zu haben. Wenigstens haben das Abgeordneten- und das Herrenhaus in Preußen im Einverständnis mit der Regierung im Jahre 1889 für die Fahrstraße von Königsberg durch den Pregel und das Frische Haff nach Pillau und im Jahre 1895 für den Schiffahrtsweg von Stettin durch die Oder, das Haff und die Swine nach Swinemünde Abgaben beschlossen, die seit Jahren auch tatsächlich erhoben werden; und ebenso haben die Hansestädte Hamburg und Bremen seit vielen Jahren auf den natürlichen Wasserstraßen der Elbe und Weser, ohne reichsgesetzliche Genehmigung, Schiffahrtsabgaben erhoben.

Unzweifelhaft richtiger und in der Praxis weit häufiger ist aber die Annahme, daß der Gesetzgeber den Unterschied zwischen natürlichen und künstlichen Wasserstraßen als absoluten Gegensatz gedacht hat, daß er den Übergang des einen Begriffs zum andern, die Beseitigung der urwüchsigen Eigenschaft der Natürlichkeit durch Menschenhand für ausgeschlossen hielt. Dann ist aber die Scheidung von regulierten und kanalisierten Flüssen nicht minder unbegreiflich. Denn dann ist der von Natur gegebene Wasserlauf für alle Zeiten eine natürliche Wasserstraße, dann bleibt er eine natürliche Wasserstraße nicht nur, wenn er reguliert, sondern auch, wenn er kanalisiert wird. Niemals dürfte er den künstlichen Wasserstraßen, d. h. den Wasserstraßen, die durch die Kunst des Menschen nicht nur verbessert, sondern überhaupt erst geschaffen sind, gleichgestellt werden.

Stellt man sich auf diesen Standpunkt, so dürfen auf kanalisierten wie auf regulierten Flüssen Abgaben nur erhoben werden für die „Benutzung besonderer Anstalten, die zur Erleichterung des Verkehrs bestimmt sind". Was sind solche „besondere Anstalten"? Die geschichtliche Entwicklung dieser Bestimmung und das Sprachgefühl sprechen dagegen, in der vertieften Fahrbahn eines Flusses eine solche „besondere Anstalt" zu erblicken; nach Geist und Wortlaut des Art. 54 sollte vielmehr die bloße Befahrung der Flüsse, im Gegensatz zur „Befahrung" künstlicher Wasserstraßen, abgabenfrei bleiben. Solche „besondere Anstalten", für die Abgaben auch auf natürlichen Wasserstraßen gestattet sein sollten, können nur gewisse künstliche sichtbare Vorrichtungen und Bauten an, in oder auf den Flüssen bedeuten, die eine wirkliche „Benutzung" gestatten, eine Benutzung, die in etwas anderem besteht als dem bloßen Befahren eines offenen Gewässers.

Ist das richtig, dann dürfen aber auch auf kanalisierten Flüssen die Abgaben nicht für die ganze Kanalisierung, sondern ausschließlich für die nur einen kleinen, leicht auszusondernden Teil derselben darstellenden einzelnen Schleusenbauten die Kosten der Unterhaltung, Verzinsung und eventuell Amortisation aufbringen. So verfällt auch

hier der Charybdis, wer der Scylla entgehen will; so ergibt sich auch hier die Alternative: Unzulässigkeit der bisherigen Behandlung der kanalisierten Flußstrecken oder Ausdehnung des Gebührenprinzips auch auf regulierte Ströme.

Hier, wo wirtschaftliche Fragen in erster Linie interessieren, ist nicht der Ort, in diesem Zwiespalt und in dem ganzen Wirrwarr eine juristische Entscheidung zu treffen. Es genügt mir, die Fülle der heutigen tatsächlichen Widersprüche und der selbst bei mühsamster Arbeit nie völlig zu beseitigenden Zweifel festzustellen. Denn diese Fülle der Widersprüche und Zweifel spricht laut für die Notwendigkeit einer zeitgemäßen Umgestaltung des Art. 54 der Reichsverfassung.

Um so wichtiger wird die Frage, wieweit wirtschaftlich die bisherige Unterscheidung von regulierten und kanalisierten Flüssen sich rechtfertigen läßt.

Um sie zu beantworten, gilt es zunächst, sich klar zu machen, wann das eine und wann das andere technische Flußverbesserungsverfahren angebracht ist und zur Anwendung kommt.

Bei manchem Flusse oder Flußteile bleibt technisch die Frage unentschieden. Die im Schiffahrtsinteresse gebotene Verbesserung kann durch Kanalisierung wie Regulierung erzielt werden. Nicht nur im Ergebnis, auch in den Kosten braucht zwischen beiden ein nennenswerter Unterschied nicht zu bestehen: ungefähr dieselbe Fahrwassertiefe kann mit ungefähr demselben Aufwand erreichbar sein.

Dann werden wirtschaftliche und finanzielle Gründe entscheidend.

Was zunächst die wirtschaftlichen Gründe anlangt, so sprechen sie für eine Regulierung und gegen eine Kanalisierung.

Denn die das Wasser aufstauenden Wehre, durch die der Verkehr durch Schleusungen vermittelt werden muß, haben natürlich die unvermeidliche Folge, die Schiffahrt zu verlangsamen und zu verteuern. Sie rauben ihr außerdem bei der Talfahrt durch die Zurückhaltung des Wasserabflusses eine kostenfreie Triebkraft und schaffen doch für die Bergfahrt darum keinen vollen Ersatz, weil die Minderung der Flußströmung sich regelmäßig nicht auf den ganzen Flußlauf und die ganze Schiffahrtsperiode erstreckt und daher die Maschinenkraft der Schlepper, soll sie zeitweise nicht versagen, nicht verringert werden darf. Endlich bringt eine Kanalisierung durch die die Grundwasserverhältnisse beeinflußenden Aufstauungen des Wassers auch für die Landwirtschaft große Nachteile mit sich, die nur durch kostspielige Entwässerungskanäle völlig ausgeglichen werden können. Aus solchen Gründen hat seinerzeit Oderstrombaudirektor Peschek eine Kanalisierung der Oder unterhalb Breslau für „eigentlich ganz ausgeschlossen“ erklärt; aus solchen Gründen haben der sächsische Wasserbaudirektor

Schmidt und neuerdings der hamburgische Wasserbaudirektor Bubendey gegen eine Kanalisierung der Elbe sich ausgesprochen (vgl. Bubendey, Die Schiffbarkeit der Oberelbe. Zeitschrift für Binnenschiffahrt, 1905, Heft 7); solche Gründe streiten auch am Oberrhein für eine Regulierung und gegen eine Kanalisierung.

Diese wirtschaftlichen Erwägungen werden jedoch vielfach durchkreuzt durch finanzielle. Denn wenn man zugunsten der Schiffahrt und der Landwirtschaft für die Regulierung eines Flusses sich entscheidet, so muß nach der bisherigen Praxis das ganze Anlage- und Betriebskapital à fonds perdu aufgebracht, auf jede Verzinsung und Tilgung wie auf jeden Ersatz der Unterhaltungskosten verzichtet werden. Ist das nicht ratsam oder nicht möglich, so bleibt bei der heutigen Rechtslage — will man sich nicht einfach, wie es auch geschehen ist, über sie hinwegsetzen — nichts übrig, als entweder auf jede Flußverbesserung zu verzichten oder mit der Kanalisierung, trotz ihrer wirtschaftlichen Nachteile, sich zu begnügen.

Vor solcher unerwünschten Durchkreuzung der wirtschaftlichen Erwägungen durch finanziell-taktische Gründe sind nur die ganz großen und leistungsfähigsten Wasserstraßen gesichert, für die aus technischen Gründen eine Kanalisierung ausgeschlossen ist. Und bleiben — wie es sein sollte — auch sonst taktische Gesichtspunkte aus dem Spiel und nur sachliche Gründe entscheidend, so käme anderseits eine Kanalisierung nur dort zur Anwendung, wo sie technisch geboten, also eine Regulierung ausgeschlossen ist. Das ist nur der Fall bei wasserarmen, deshalb von Natur wenig leistungsfähigen Flüssen, die für die Schiffahrt eine Rolle bisher noch nicht spielen, doch möglichst gewinnen sollen.

Die verkehrsreiche Elbe läßt wahrscheinlich durch eine Niedrigwasserregulierung sich noch genügend verbessern, die verkehrsarme Weser wahrscheinlich nur durch eine Kanalisierung. Es dürfen aber für die Elbregulierungskosten, auch wenn sie weit größer sind, irgendwelche Entgelte von der bereits hochentwickelten Elbschiffahrt nicht beansprucht werden; auf der kanalisierten Weser dagegen würden von der schwachen, unentwickelten Weserschiffahrt Abgaben gefordert werden, die nicht nur die Unterhaltungskosten, sondern auch noch eine Verzinsung und Amortisation des Anlagekapitals aufbringen sollen. Das eigentümliche Ergebnis wäre dann also, daß die Weser in ihrem schweren Konkurrenzkampf mit der Elbe erstens durch Schleusenbauten, zweitens durch Abgaben benachteiligt würde. Wäre man jedoch in der glücklichen Lage, nicht auf die Kanalisierung der Weser aus technischen Gründen allein angewiesen zu sein, wäre man aber anderseits — wie seinerzeit bei der Unterweserkorrektion — nicht imstande, auf jede Verzinsung des Anlagekapitals zu verzichten, so müßte man

allein aus diesem Grunde — entgegen dem wirtschaftlichen Interesse — doch für die Kanalisierung sich entscheiden, wenn nicht die Bestimmung der Reichsverfassung geändert oder anders als bisher ausgelegt würde.

Aus dieser Sachlage dürften nun zwei Folgerungen zu ziehen sein. Erstens: die bisherige Verknüpfung technischer und wirtschaftlicher Verhältnisse ist unzweckmäßig; sie macht wichtige finanzpolitische Entscheidungen von Zufälligkeiten abhängig; sie trägt in rein wirtschaftliche Erwägungen Fremdes, Störendes hinein. Zweitens: auch diese Unterscheidung bedeutet wieder eine Begünstigung der leistungsfähigsten und eine Benachteiligung der minder leistungsfähigen Wasserstraßen.

Und damit in engstem Zusammenhang steht eine dritte Ungleichheit und Ungerechtigkeit. Sie ist geographischer Art: eine Benachteiligung des Ostens gegenüber dem Westen.

Von Natur ist eine solche, zumal in Preußen, ja schon vorhanden. Sie besteht bekanntlich im allgemeinen — ganz abgesehen von der weiteren Entfernung von der Welthandelsstraße des Atlantischen Ozeans — in der größeren Armut an natürlichen Wasserwegen, so daß der Osten verhältnismäßig mehr als der Westen angewiesen ist auf das Verkehrsmittel, das nicht vom Staate einen Zuschuß erhält, sondern umgekehrt dem Staate einen hochbedeutsamen Zuschuß für seine allgemeinen Zwecke liefert.

Aber auch wenn wir die Wasserstraße allein betrachten, ergibt sich schon von Natur ein Unterschied zugunsten des Westens und zuungunsten des Ostens. Er tritt zunächst in den Abmessungen der Wasserstraßen hervor. Ist bei der Rheinregulierung eine Tiefe von 2 und 3 m erstrebt und erzielt worden, so hat man bei Oder und Weichsel mit einer solchen von 1 m sich begnügt. Und diesen verschiedenen Abmessungen der natürlichen Wasserstraßen im Osten und Westen sind zweckmäßigerweise auch die künstlichen Wasserstraßen angepaßt worden: das Kanalschiff des Ostens darf über eine Tragfähigkeit von 400 t nicht hinausgehen; der Rhein-Weser-Kanal wird ebenso wie der Dortmund-Ems-Kanal für 600—750 t-Schiffe gebaut.

Dieser Unterschied in den Abmessungen hat noch eine weitergehende oft verkannte Bedeutung. Sie wird kurz am besten in dem Satze zum Ausdruck gebracht: je größer das normale Transportgefäß ist, um so mehr dient ein Verkehrsweg dem Großbetrieb. Ist das schon für die Eisenbahnen ausdrücklich hervorgehoben worden, als hier Preußen im Jahre 1891 probeweise 100 Wagen mit einem Ladegewicht von 30 t in Dienst stellte; wieviel mehr gilt das für die Wasserstraßen! Wer ist denn in der Lage, 1000 t Getreide oder Kohlen

oder Dünger auf einmal zu beziehen oder in einer Ladung nach einem Bestimmungsort zu verschiffen? Kleineren Fahrzeugen wird aber — von einigen bestimmten Güterarten abgesehen — durch größere — auf dem Rhein etwa Kähne von 1200—1600 t — die Konkurrenz sehr erschwert, und auch Teilladungen erwachsen erhebliche Schwierigkeiten, da ein großes Schiff sich nur bezahlt macht, wenn es seine Ladefähigkeit voll ausnutzt.

Je größer demnach das Transportgefäß, um so einseitigere Förderung des Großbetriebes. Das heißt aber: je größer das Transportgefäß, um so enger der Kreis der unmittelbaren Interessenten, der Benutzer des Verkehrsweges. Und das bedeutet wiederum nichts anderes als: für je größere Transportgefäße eine Wasserstraße bestimmt ist, um so mehr kommen die Aufwendungen, die der Staat zu ihren Gunsten macht, den leistungsfähigsten Gliedern in einer Volkswirtschaft, den Großunternehmern in Handel und Industrie zugute.

Stehen schon, was die Abmessungen, insbesondere die Tiefe anlangt, die Wasserstraßen des Ostens hinter denen des Westens zurück, so auch noch in mancherlei anderen Beziehungen. Vor allem die Eisverhältnisse und Wasserstandswechsel sind um so ungünstiger, je weiter man vom Westen zum Osten vorschreitet. Geht die Schiffahrtsperiode auf dem Rhein und der Elbe durchschnittlich im Jahre über 300 Tage hinaus, so verkürzt sie sich nach Osten hin beständig; auf der Oder ist sie 20, auf der Weichsel durchschnittlich 43 Tage kürzer als auf dem Rhein, und ihren tiefsten Stand erreicht sie in Masuren mit 210 bis 230 Tagen jährlich. Und es verstärkt sich noch dieser Unterschied, wenn man die Schiffahrtsperiode für volle, $^1/_2$ und $^1/_4$ Ladung mit in Betracht zieht.

Am wichtigsten aber sind die Unterschiede in den Krümmungen und Windungen des Flußlaufs, denn sie sind für die Konkurrenzverhältnisse zwischen Wasserstraßen und Schienenwegen oft von größerer Bedeutung als die beiderseitigen Frachtsätze für das Tonnenkilometer. Denn während — nach Berechnungen von Seibt (Die verkehrswirtschaftliche Bedeutung der Binnenwasserstraßen. Schmollers Jahrbuch XXVI, S. 929—1014) — die Entfernung zwischen Mannheim und Rotterdam auf der Wasserstraße nur 10 % länger ist als auf der Eisenbahn, ist sie z. B. zwischen Bromberg und Danzig 25 %, zwischen Breslau und Stettin gar 39 % länger.

In verschiedener Hinsicht stehen somit die Wasserstraßen des Ostens von Natur aus hinter denen des Westens zurück; und diese natürlichen Unterschiede können nicht nur nicht beseitigt werden, sondern werden aller Voraussicht nach mit weiterem Ausbau unseres Wasserstraßennetzes sich eher noch vergrößern als verringern.

Das ist nicht zu ändern, als Naturtatsache hinzunehmen. Aber sicherlich dürfte gerade aus dieser Naturtatsache die strenge Forderung der Gerechtigkeit abzuleiten sein, daß die Ungunst der natürlichen Verhältnisse nicht finanzpolitisch noch verschärft werde. Das ist heute aber der Fall: im Oder-Elbe-Gebiet ist die obere Oder, die Netze, das ganze Netz märkischer Wasserstraßen, das an die Spree und an die Havel sich anschließt, mit Abgaben belastet; im großen Rheingebiet, auf das mehr als die Hälfte des ganzen Binnenschiffahrtsverkehrs Deutschlands entfällt, ist nur die kurze Strecke des kanalisierten Main abgabenpflichtig.

Das ist die dritte ungerechte Ungleichmäßigkeit, die die tatsächlichen Verhältnisse unserer Binnenschiffahrt in finanzpolitischer Hinsicht, als Frucht der früheren partikularistischen Zersplitterung, heute noch aufweisen.

Der hiermit kurz geschilderte finanzpolitische Zustand unserer Binnenschiffahrt ist nun in zahllosen Reden, Artikeln, Eingaben gepriesen worden als eine unserer größten „nationalen Errungenschaften", als die „Grundlage, auf der sich das reiche wirtschaftliche Leben unseres vaterländischen Westens aufgebaut hat" (Beumer); und die dargelegten gesetzlichen Bestimmungen, die ihm zugrunde liegen, sollen etwas Unantastbares sein, ein heiliges Palladium, gar ein „Gottesfriede", den „kein Zöllner antasten soll", der „ängstlicher Obhut bedarf" wie „alles, was groß, was großzügig und was einheitlich ist" (Vosberg-Rekow).

Und alle, die in diese Posaunentöne nicht einstimmen können, die sollen frevelhaft sich beteiligen an dem „Offensivkrieg, der aus den Minengängen der Hyperagrarier und Eisenbahnfanatiker eröffnet wird" (Beck), sollen die „Lebensinteressen des ganzen Rheingebietes und weiter sich an dasselbe anschließenden Länderstrecken" antasten, sollen sogar, an Frankreichs Stelle, heute „die gierigen Raben sein, die sich heiser schreien nach dem freien deutschen Rhein"!

Solche mehr oder minder ergreifende Töne mögen angebracht sein, wo die nicht unberechtigte Aufgabe zu erfüllen ist, Interessenten zur energischen Wahrnehmung ihrer vermeintlichen Interessen aufzurütteln; im Verein für Sozialpolitik, wo es gilt, über den natürlichen Widerstreit der Interessen sich zu erheben und seine Lösung von allgemeinen Gesichtspunkten aus zu suchen, müssen sie durch Gründe ersetzt werden.

Unsere Aufgabe ist es daher, nicht nur die geschilderten ungerechtfertigten Ungleichheiten festzustellen, sondern ruhig und nüchtern auch die Mittel zu erwägen, sie zu beseitigen.

Zwei Mittel entgegengesetzter Art kommen in Betracht. Das eine ist: gleiche Abgabenfreiheit für alle Wasserstraßen, für die Wasserstraßen im Osten und Westen, die künstlichen und die natürlichen Wasserstraßen, die kanalisierten und die regulierten Flüsse. Das andere Mittel ist: gleichmäßige finanzielle Belastung aller Wasserstraßen, der leistungsfähigsten wie der minder leistungsfähigen.

Welcher dieser beiden möglichen Wege zur Beseitigung der geschilderten ungerechten Inkongruenzen ist einzuschlagen?

Gründe der Gerechtigkeit und der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit scheinen mir ebenso sehr gegen die Ausdehnung der Abgabenfreiheit und für die Ausdehnung des Gebührenprinzips zu sprechen.

In der sonst so viel umstrittenen Finanzwissenschaft darf doch wohl als allgemein anerkannt die Forderung der Gerechtigkeit bezeichnet werden, daß derjenige, der — im Gegensatz zu anderen — von einer staatlichen Maßregel oder Veranstaltung besonderen Vorteil hat, auch möglichst ihre Kosten tragen soll, und daß umgekehrt alles, was der einzelne aus seinem Einkommen oder Vermögen zum allgemeinen Besten beisteuert, auch wirklich möglichst zum allgemeinen Besten verwendet werde.

Je mehr die Steuerlast in einem Gemeinwesen anwächst, um so notwendiger wird es, diesen von der Gerechtigkeit vorgeschriebenen Grundsatz auch möglichst durchzuführen. Das ist in Preußen im Kleinen für die Gemeindefinanzen durch die Bestimmungen der Miquelschen Steuerreform über Gebühren und Beiträge ja bereits geschehen, und die Städte pflegen insbesondere für alle Verkehrsanstalten, vor allem also auch für ihre Hafenanlagen, Gebühren zu erheben. Jetzt drängt im großen das Anschwellen der Etats dazu, auch bei den Staatsfinanzen sorgsam alle Posten unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit zu prüfen, also vor allem alle Aufwendungen des Staates, die in erster Linie aus den Interessen und Verhältnissen einzelner hervorwachsen, bestimmten örtlich und geschäftlich abgegrenzten Personengruppen nutzen, zur speziellen Deckung durch besondere, den Vorteilen entsprechende Entgelte der Interessenten auszuscheiden.

Eine solche Revision kann auch hier, wie in den Gemeinden, an den Verkehrsmitteln und vor allem an den Wasserstraßen nicht vorübergehen.

Daß die Wasserstraßen unmittelbar nur einem kleinen Kreise von Personen nutzen, braucht weiter nicht ausgeführt zu werden. Schwieriger ist die Frage, wie weit die Abgabenfreiheit mittelbar in den Warenpreisen, der Allgemeinheit zugute kommt. Das ist örtlich und zeitlich nicht immer gleich zu beantworten, hängt vielmehr in jedem einzelnen Fall — wie jede Steuerabwälzung — von der jeweiligen

Macht der beteiligten Interessenten ab. Wie die wirtschaftlich Stärkeren eine Abgabe auf die wirtschaftlich Schwächeren abzuwälzen vermögen, so verstehen sie anderseits auch ihnen zugewandte Vorteile in den eigenen Händen festzuhalten.

Alles was die Stellung der Schiffer gegenüber den Verladern und die Stellung der Verlader gegenüber den Konsumenten stärkt, verengt also den Kreis der mittelbaren Interessenten. Die Stellung der Schiffer verstärkt vor allem der Großbetrieb und er beginnt ja jetzt auch in der Binnenschiffahrt sich sieghaft zu entwickeln und die Kleinschiffer zu unselbständigen Hilfsorganen herabzudrücken. Und die Stellung der Verlader gegenüber den Konsumenten verstärkt vor allem das Nebeneinander von Wasserstraßen und Eisenbahnen. Keine Güterart wird in Deutschland ausschließlich auf Wasserstraßen verfrachtet; selbst von der Ruhrkohle wird $4^1/_2$ mal so viel auf der Bahn wie auf dem Wasser befördert. Je mehr aber der Eisenbahntransport überwiegt, um so leichter ist es, die Preise auf einer Höhe festzuhalten, die den Eisenbahnfrachten und nicht den Wasserfrachten entspricht. Eine wirkliche Konsumverbilligung ist daher regelmäßig höchstens durch eine Herabsetzung der Eisenbahntarife zu erreichen.

Wenn aber die Abgabenfreiheit der Allgemeinheit, regelmäßig auch indirekt, in nennenswerter Weise kaum zugute kommt, so ist eine Beseitigung der bestehenden Ungleichheiten vom dargelegten Standpunkt der Gerechtigkeit aus durch allgemeine Behandlung aller Wasserstraßen als freies Genußgut nicht möglich.

Ebensowenig aber auch ist das wirtschaftlich zweckmäßig. Denn je mehr die Binnenschiffahrt nur Kosten macht, keine Einnahme bringt, um so schwieriger muß es für jede Finanzverwaltung werden, erhebliche Mittel für eine Verbesserung und einen weiteren Ausbau des Wasserstraßennetzes aufzubringen. Schon auf der Grundlage des Kostendeckungsprinzips ist es heute bekanntlich nicht leicht, größere Kanalprojekte zur Durchführung zu bringen. Zum Unüberwindlichen würden die Schwierigkeiten sich steigern, wenn auf jede Verzinsung der aufgewendeten Kapitalien von vornherein prinzipiell verzichtet werden müßte. Eine Ausdehnung der Abgabenfreiheit auf alle Wasserstraßen würde daher fast gleichbedeutend sein mit dauerndem Stillstand im Wasserstraßenbau.

Ebenso wie gegen den ersten Weg zur Beseitigung der bestehenden Ungleichheiten sprechen Gründe der Gerechtigkeit und wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit — wie gesagt — für den zweiten: die Ausdehnung des Gebühren- oder Kostendeckungsprinzips auf alle Wasserstraßen.

Was ist darunter im einzelnen zu verstehen?

Es ist selbstverständlich, daß es sich nicht — wie auf der Mainzer Interessentenversammlung vom 9. April 1904 gesagt wurde — handelt um eine „Rückkehr zu dem Zeitalter der Raubritter", wo „Schlagbäume und Brückengelderhebestellen errichtet werden" (Haffner-Mainz). Niemand denkt daran, jene vergangenen Zeiten der Wasserzölle wieder aufzuleben!

Nicht Einnahmen für allgemeine Staatszwecke sollen aus den Flüssen und Kanälen gezogen werden, nur die Ausgaben des Staates für die Wasserstraßen sollen gedeckt werden. Dieses Gebühren- oder Kostendeckungsprinzip, das — im scharfen Gegensatz zum Steuerprinzip — allein in Frage kommt, bezweckt aber nicht nur Deckung der Unterhaltungs- und Verwaltungskosten, sondern auch Verzinsung und Tilgung des auf die Wasserstraßen verwendeten Anlagekapitals. Diese prinzipielle Abgrenzung ist einfach; erst mit der Ausführung beginnen die Schwierigkeiten.

Da fragt es sich zunächst, für welches Anlagekapital Verzinsung und Tilgung verlangt werden sollen. Es ist klar, daß das nicht für alle Aufwendungen, die jemals für die Wasserstraßen gemacht worden sind, der Fall sein kann. Zwei Einschränkungen ergeben sich vielmehr ohne weiteres: es kommt für Schiffahrtsabgaben nur in Betracht das Anlagekapital, das erstens zugunsten der Schiffahrt aufgewendet und zweitens noch nicht bereits getilgt ist.

Was zunächst die frühere Tilgung anlangt, so sind in früheren Zeiten einerseits verhältnismäßig so geringe Beträge auf die natürlichen Wasserstraßen verwendet und anderseits so beträchtliche Einnahmen aus ihnen durch die Flußzölle gewonnen worden, daß man annehmen darf, es seien, solange Abgaben auf ihnen erhoben wurden, auch die auf sie verwendeten Kapitalien im großen und ganzen getilgt worden. Ja, da zuletzt im Jahre 1870 auf der Elbe die Abgabenerhebung eingestellt wurde, könnte man von vornherein der Schiffahrt so weit entgegenkommen — und ein noch weiteres Entgegenkommen kann unter Umständen geboten erscheinen —, daß man ganz allgemein das Anlagekapital überhaupt erst von der Zeit der Reichsgründung an in Ansatz brächte. Um was für Summen es sich auch dann noch handelt, dafür nur ein Beispiel: beim Rhein belaufen sich die gesamten Aufwendungen in den 32 Jahren von 1872—1903 auf 196 Mill. Mk., wovon 151 Mill. Mk. auf deutsche Rheinuferstaaten, 56 Mill. Mk. auf Preußen, 47 Mill. Mk. auf Baden entfallen.

Auf die zweite Frage, wieviel von diesen bisher nicht getilgten Gesamtkosten zum Besten der Schiffahrt aufgewendet worden ist, einzugehen, verbietet mir hier die Zeit. Vielleicht findet sich in der Debatte dazu Gelegenheit. Hier will ich nur hervorheben, daß unter

mäßiger Berechnung des auf Schiffahrtskonto zu setzenden Anlagekapitals, für Rhein und Elbe Abgaben von 0,04—0,07 Pfg. für das Tonnenkilometer voraussichtlich in Betracht kommen, und im Anschluß daran nur noch kurz die Frage erörtern, ob eine solche Belastung, die beispielsweise auf der deutschen Strecke für Erze bis Ruhrort 3 Pfg., für Kohlen von dort nach Mannheim 14 Pfg., für Getreide ebendahin 17 Pfg. für die Tonne ausmacht, für die Schiffahrt bedenklich, ja unerträglich sein könnte.

Die vier folgenden Tatsachengruppen geben Fingerzeige für die Beantwortung:

1. Die Kahnmiete für eine Tonne Kohle von Ruhrort nach Mannheim schwankte in den letzten drei Jahren (1902—1904) im Monatsdurchschnitt zwischen 0,59 und 2,20 Mk., also um nicht weniger als 1,61 Mk. oder 0,46 Pfg. pro Tonnenkilometer. Die Schwankungen allein der Kahnmiete, die noch verstärkt werden durch entsprechende Schwankungen im Schlepplohn, waren also fast zwölfmal so groß wie die voraussichtliche Abgabe.

2. Diese Abgabe ist ebenfalls verschwindend gegenüber der beträchtlichen Minderung, die die Rheinfrachten, z. B. für Getreide, in den letzten zwei Jahrzehnten erfahren haben. Die Getreidefracht von Rotterdam nach Mannheim betrug für die Tonne (nach den Angaben der Mannheimer Handelskammer) im Durchschnitt der Jahre 1886 bis 1888: 4,81 Mk., im Durchschnitt der Jahre 1901 bis 1903: 3,01 Mk., also 1,80 Mk. oder den dreizehnfachen Betrag der voraussichtlichen Abgabe weniger. Danach erscheint es nicht ausgeschlossen, daß die Erhöhung der Frachten durch die Abgaben tatsächlich ausgeglichen wird durch ihr natürliches weiteres Sinken.

3. Drittens ist mit Recht darauf hingewiesen worden, daß die schlesische Kohle auf der Strecke von Kosel nach Berlin bereits heute die Frachtverteuerung durch Schiffahrtsabgaben erträgt, obwohl der Rhein, auch in der Bergfahrt, eine sehr viel leistungsfähigere Wasserstraße darstellt.

4. Endlich aber sei vor allem verwiesen auf das sogen. Kohlenkontor, das bekanntlich am 1. April 1904 ins Leben gerufen worden ist in der Absicht, „eine Aufbesserung der Fracht- und Schlepperlohnsätze für die Kohlenbeförderung durchzuführen“, und diese Absicht auch — wie der jüngste Bericht der Handelskammer in Mühlheim a. d. Ruhr ausdrücklich hervorhebt „im ganzen erreicht“ hat; ja, wie sehr das der Fall ist, zeigt der erste Geschäftsbericht, nach dem trotz vom Kohlenkontor zu zahlender erhöhter Frachten, ein Handelsgewinn von rund $2^1/_2$ Mill. Mk., d. h. „30 Pfg. für die Tonne Beteiligung“, als Dividende verteilt werden konnte. Wenn die damit angedeuteten Verteuerungen

des Kohlenbezugs zugunsten des Großkapitals sogar als Segen, als Fortschritt gepriesen werden können, kann eine Frachtenerhöhung zugunsten des Staates in nur dem halben Betrage jenes Handelsgewinnes nicht den „Ruin der Schiffahrt“ bedeuten.

Angesichts dieser vierfachen Reihe nur kurz skizzierter Tatsachen wird man den vielen leidenschaftlichen Klagen über die in Aussicht genommene Höhe der Rheinabgaben den Vorwurf der Übertreibung nicht ganz ersparen können. Und das gilt vor allem von der mit besonderem Nachdruck stets vorgebrachten Behauptung, daß — wie eine gewichtige Stimme auf der Mainzer Interessentenversammlung sich ausgedrückt hat — „unser ganzes wirtschaftliches Leben auf der Grundlage der Abgabenfreiheit auf dem Rhein aufgebaut ist“ (Beck). Herr Dr. Nasse hat in seiner Arbeit über den „Rhein als Wasserstraße“ im einzelnen schon dargelegt und Herr Professor Wirminghaus wird voraussichtlich noch darauf zurückkommen, daß diese Grundlage des Wirtschaftslebens im Westen und der rheinischen Städteblüte in Wirklichkeit doch etwas breiter und dauerhafter und mannigfaltiger ist, als daß eine Abgabe von wenigen Pfennigen sie ins Schwanken bringen könnte.

Damit ist allerdings nicht geleugnet, daß die Ausdehnung der Abgabenerhebung auch Nachteile mit sich bringt. Das ist selbstverständlich. Bei welcher wirtschaftlichen Maßregel wäre das nicht der Fall? Das liegt zumal im Wesen einer jeden neuen Abgabe, sie mag heißen wie sie wolle. Das liegt aber auch im Wesen fast jeden wirtschaftlichen Fortschritts. Das Bessere ist fast stets ein Feind des Guten! Das Gute, das unter Besserem zu leiden hat, darf natürlich sich wehren, aber dem nicht unberechtigten Widerstand nachgeben heißt: verzichten auf jeden Fortschritt. Wenn die alte Wahrheit, daß wo Licht ist, auch Schatten sich vorfindet, sich auch hier wieder bestätigt, so spricht das nicht gegen die Reformmaßregel an sich, sondern begründet nur die Pflicht, diese Nachteile möglichst zu mildern. Im ganzen vermag die geringe Höhe der in Aussicht genommenen Rheinabgabe die geäußerten schlimmen Befürchtungen nicht zu rechtfertigen.

Aus der ersten Position vertrieben, pflegt man einen Kampf aber noch nicht aufzugeben, sondern in einer zweiten hinter möglichst vielen Stacheldrähten nur um so hartnäckiger sich zu verschanzen. Für uns heißt das: nicht mehr der Plan selbst, sondern nur noch seine Ausführbarkeit wird angegriffen. Man befürchtet den „Ruin der Schiffahrt“ nicht mehr durch die beabsichtigte Durchschnittshöhe der Abgaben, sondern durch die lästige Art ihrer Erhebung, ihre ungerechte Verteilung im einzelnen, ihre fiskalische Entartung trotz aller anfänglich entgegengesetzten guten Absicht.

Auf die Art der Erhebung kann hier näher nicht eingegangen werden. Es sei nur erwähnt, daß es sehr wohl sich denken läßt, am Ausladeort die Abgabenerhebung in Verbindung mit der statistischen Erhebung — unsere Binnenschiffahrtsstatistik schreit geradezu nach Reform! — ohne jede Störung des Schiffahrtsbetriebes vorzunehmen.

Auch bei der Abgabenverteilung erscheint eine befriedigende Lösung nicht ausgeschlossen. Es handelt sich hier vor allem um drei Fragen: soll die Abgabenbemessung im einzelnen auf die Leistungsfähigkeit Rücksicht nehmen? soll sie einheitlich für das ganze Wasserstraßennetz oder verschieden für jede einzelne Wasserstraße erfolgen? soll sie mit handelspolitischen Gesichtspunkten verquickt werden?

Was den ersten Punkt anlangt, so dürfte kaum etwas im Wege stehen, die Abgaben insofern nach der Leistungsfähigkeit zu bemessen, als sie — in etwa drei oder vier Klassen — abgestuft werden nach dem auch für die Fracht bestimmenden Wert der Waren, so daß billige Massengüter, wie vor allem Kohlen, mit einer niedrigeren, hochwertige Güter mit einer höheren Abgabe als 0,04 Pfg. für das Tonnenkilometer belegt werden. Auch könnten kleine Fahrzeuge, die von der Verbesserung der Wasserstraße keinen Vorteil haben — wie es auf der Unterweser und auf dem kanalisierten Main geschieht — von Abgaben ganz freigelassen werden.

Bei der wichtigeren zweiten Frage scheinen mir die tatsächlichen Verhältnisse selbst auf einen Mittelweg zu weisen: nämlich alle Wasserstraßen, soweit sie tatsächlich durch schiffbare Verbindungen zu einem zusammenhängenden Netz verknüpft sind, auch in der Abgabenfrage einheitlich zu behandeln. Solange eine Kanalverbindung zwischen Weser und Elbe fehlt, würden demnach ein östliches und ein westliches Netz getrennt nebeneinander stehen. Eine solche Zusammenfassung würde im westlichen Netz die dringend gebotene Ermäßigung der beschlossenen hohen Abgaben auf dem Rhein-Weser-Kanal ermöglichen. Und was sie auch sonst noch bedeuten könnte, hat jüngst ein Anonymus, in dem der „Wasserstraßenfreund“ der Preußischen Jahrbücher wohl wiederzuerkennen ist, in der Deutschen Wirtschaftszeitung vom 15. September 1905 verdeutlicht. Er berechnet z. B., daß wenn die in Aussicht genommene Abgabe von 0,04 Pfg. pro Tonnenkilometer einheitlich auf dem ganzen Wasserstraßennetz des Rheins, also auch auf dem heute schon kanalisierten Main, zur Erhebung gelangte, daß dann auf der Fahrt von Ruhrort nach Frankfurt a. M. nur 9,6 Pfg. für die ganze Strecke, statt heute 10,5 Pfg. für die nur 35 km lange Mainstrecke zu zahlen wären.

Was endlich die Verquickung der Schiffahrtsabgabe mit der Handelspolitik anlangt, so scheint mir diese Frage stark überschätzt zu werden. Denn die Schiffahrtsabgabe würde, selbst bei Verdoppelung ihres in Aussicht genommenen Durchschnittssatzes, für die Fahrt von Rotterdam bis Mannheim (565 km) nur 45 Pfg. für die Tonne Getreide betragen, d. h. noch nicht $^1/_{100}$ des neuen Mindestzolles für Weizen und Roggen (bei einem Weizenpreis in Mannheim von 170 bis 180 Mk. für die Tonne). Schon wegen dieser Geringfügigkeit des Erfolges dürfte deshalb eine handelspolitische Differenzierung der Abgaben, gegen die gewichtige Bedenken internationaler Art geltend gemacht werden können, höchstens als Vergeltungsmaßregel in Betracht kommen.

Gegen die so sehr gefürchteten Einflüsse der „Hyperagrarier", der „Eisenbahnfanatiker", des bösen Fiskus und wie die Ausbeuter alle heißen mögen, ließen sich aber auch wirksame Schutzmaßregeln schaffen. Bereits während der Beratungen der letzten Kanalvorlage haben sich die preußische Regierung und das preußische Abgeordnetenhaus für die Einsetzung eines „Wasserstraßenbeirats" ausgesprochen, der — außer Regierungskommissaren — aus Vertretern der Interessenten, d. h. Vertretern des Handels, der Schiffahrt, der Industrie und der Landwirtschaft bestehen soll. Ein solcher Beirat soll u. a. — ganz ähnlich wie heute schon auf dem Elbe-Trave-Kanal — die Durchführung des Gebührenprinzips bei der Abgabenerhebung überwachen.

In dem Streben, störender fremder Beeinflussung vorzubeugen, könnte man aber noch einen Schritt weiter gehen. Man könnte — nach dem Vorbild der Ruhrschiffahrtskasse und Wünschen entsprechend, die vor allem die Düsseldorfer Handelskammer geäußert hat — eine besondere Binnenschiffahrtskasse oder auch mehrere solche Kassen einrichten und dadurch dafür sorgen, daß alle Einnahmen aus den Abgaben auch ausschließlich zum Besten der Wasserstraßen wieder verwendet werden.

Würde in dieser flüchtig skizzierten Art die Abgabenerhebung durchgeführt werden, so würden die Bedenken der Interessenten entkräftet und doch die Forderungen der Gerechtigkeit erfüllt werden.

Zu den Gründen der Gerechtigkeit gesellen sich aber — wie gesagt — noch Gründe der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit, und sie sind die wirksameren.

Ja, wer weitere Verbesserungen unseres Wasserstraßennetzes wünscht, wer auch auf den Eisenbahnen eine möglichst billige Frachtengestaltung für nötig hält, wer endlich es als erstrebenswertes Ziel erkannt hat, Wasserstraßen und Eisenbahnen enger miteinander zu verknüpfen, den Binnenverkehr zu Wasser und zu Lande als Einheit

aufzufassen und zu behandeln, den zwingt die Logik, sich mit der hier befürworteten und — ich darf wohl hinzufügen — zuerst auch von mir ausführlich begründeten Reform zu befreunden.

Daß eine Scheu vor beträchtlichen Aufwendungen für Wasserstraßen besteht, soweit diese à fonds perdu erfolgen sollen, ist schon als selbstverständlich hervorgehoben worden. Diese Scheu kann gemildert, ja beseitigt werden, wenn den Ausgaben Einnahmen gegenübergestellt werden, die eine Verzinsung und Amortisation der aufzubringenden Kapitalien ermöglichen. Eine straffe Durchführung des die Kostendeckung bezweckenden Gebührenprinzips liegt also im Interesse eines weiteren Ausbaues des Wasserstraßennetzes. In diesem Sinne konnte Minister v. Budde in der Kanalkommission (Kommissionsbericht S. 174) mit Recht sagen: wer der Erhebung widerspreche, handele verkehrsfeindlich.

Diese Erkenntnis hat mehr und mehr begonnen, auch in Interessentenkreisen aufzudämmern. Sie veranlaßte in Frankreich keinen Geringeren als den Präsidenten Faure, den ehemaligen Vorsitzenden der Handelskammer von Havre und Hauptförderer der französischen Binnenschiffahrt, energisch für die Wiedereinführung von Binnenschiffahrtsabgaben einzutreten (vgl. Schumacher, Die finanzielle Entwicklung der französischen Wasserstraßen. Archiv für Eisenbahnwesen 1899, S. 421—513; ferner Schumacher, Das Binnenschiffahrtswesen Frankreichs und seine neueste Entwicklung. Zentralblatt der Bauverwaltung 1895, Nr. 8 und 1896, Nr. 7).

Auch in unseren Kanalvereinen hat die gleiche Erkenntnis in bezug auf künstliche Wasserstraßen sich längst bereits durchgerungen. Für die natürlichen Wasserstraßen muß und wird das noch geschehen. Gibt es doch gerade hier noch so große, wichtige Aufgaben, die nur mit sehr erheblichen Mitteln sich lösen lassen; ich weise nur hin auf die weitere Elberegulierung, die durch die Wasserstandsmisere des vorigen Jahres und die österreichische Kanalisierung der Strecke von Prag bis Aussig so aktuell geworden ist, und ich brauche Sie hier nicht noch besonders zu erinnern an die vielen großen Aufgaben hier am Rhein: an die Schiffbarmachung des Oberrheins, an die Stromverbesserung des Mittelrheins nicht nur auf der Gebirgsstrecke Bingen-Koblenz, sondern vielleicht auch im Rheingau und unterhalb Koblenz, an die weitere Schiffbarmachung der Rheinnebenflüsse, des Neckar und Main, der Mosel und Saar und Lahn und Lippe, an den weiteren Ausbau des Unterrheins für die Seeschiffahrt, ja schließlich an die noch nicht zu übersehenden Probleme, die auch hier aus dem Talsperrenbau zu erwachsen scheinen.

Aber auch ein anderer Gesichtspunkt — ein Gesichtspunkt nicht

rein wirtschaftlicher, sondern wiederum mehr politisch-taktischer Art — spricht heute für eine Ausdehnung und Vereinheitlichung der Abgabenerhebung. Die Zeiten wandeln sich! Konnte einst die Abgabenfreiheit auf den deutschen Strömen vor allem eingeführt werden, um dem Partikularismus seine bedenklichsten Schlupfwinkel in unserem Wirtschaftsleben zu rauben, so erscheint heute im Interesse der Bekämpfung partikularistischer Bestrebungen gerade die entgegengesetzte Maßregel geboten. Denn solange die Aufwendungen für die Wasserstraßen nicht von den Interessenten selbst durch Abgaben aufgebracht werden, sind es die Uferstaaten, die die Kosten aufzubringen haben. Und wie früher ein Uferstaat die Schiffahrt an seinem Ufer dadurch festzuhalten suchte, daß er die Weiterfahrt mit hohen Abgaben belegte, so sucht heute ein Uferstaat dadurch dasselbe zu erreichen und die Vorteile des Umschlagsverkehrs sich zu sichern, daß er die Mittel für den weiteren Ausbau einer Wasserstraße nicht bewilligt, so daß zwar nicht mehr zu hohe Abgaben, doch zu niedriges Fahrwasser die Weiterfahrt verbieten.

Solche zwar sehr begreifliche und keineswegs ganz unbegründete, aber doch dem Gesamtwohl und dem Fortschritt widerstreitende partikularistische Bestrebungen machen sich geltend vor allem an den Endpunkten der großen Wasserbauten. Der Uferstaat, an dem ein solcher bisheriger Endpunkt liegt, hat an sich kein Interesse an einer Fortsetzung der Flußverbesserung. Wohl aber haben ein solches Interesse Schiffahrt, Handel und Industrie und ihr Interesse deckt sich hier mit dem Allgemeininteresse. Schiffahrt, Handel und Industrie ziehen in ihrer Gesamtheit Vorteil aus jeder tatsächlichen Verbesserung und Erweiterung des Verkehrs; ihr Gesamtinteresse ragt hinaus über bloße Lokalinteressen. Wo Industrie, Schiffahrt und Handel in einem Stromgebiet am stärksten entwickelt sind, liegt daher bei jeder Ausgestaltung des Wasserstraßennetzes ein natürlicher Schwerpunkt des Interesses. Bei der Regulierung des Rheins von Mannheim bis Straßburg liegt er nicht ausschließlich am Oberrhein, sondern mindestens in gleichem Maße am Niederrhein, im Ruhrrevier, eine Tatsache, die erkennbar für alle Welt jüngst dadurch ja auch in die Erscheinung getreten ist, daß Kohlensyndikat und Kohlenkontor zu dem von der Stadt Straßburg übernommenen Beitrag zur Oberrheinregulierung zusammen 700000 Mk. beigesteuert haben.

So erscheint es — wie in dem bereits erwähnten anonymen Artikel der Deutschen Wirtschaftszeitung mit Recht gefolgert wurde — aus wirtschaftlichen und politisch-taktischen Gründen geboten, das bisherige Prinzip aufzugeben, das den Ausbau der Wasserstraßen finanziell an den Uferbesitz knüpft, obwohl dessen Länge maßgebend ist weder

für die Kosten noch für den Nutzen dieses Ausbaues; und an die Stelle dieses mehr und mehr versagenden, altersschwachen Prinzips muß das jugendfrisch auf so vielen Gebieten neu hervortretende Gebührenprinzip gesetzt werden, das den durch keine lokalen und politischen Rücksichten beengten unmittelbaren Interessenten die Baukosten zuweist. Nur so kann ein bisher so oft schmerzlich vermißter, aus der gesunden Wurzel des eigenen Interesses erwachsender vorwärtsdrängender Wille in das ganze Binnenschiffahrtswesen gebracht werden. Dadurch aber wird auch erst eine weitere Ungerechtigkeit, die die Schiffahrtsinteressen selbst trifft, beseitigt. Solange nämlich jeder Kanal und jede kanalisierte Flußstrecke selbständig finanziert wird, muß sie regelmäßig überlastet, so stark belastet werden, daß die Schiffahrt auf dem neuen Verkehrsweg nur mühsam sich entwickeln kann. Schiffe auf weiter Fahrt können ihrerseits die nötige Verteilung der Abgaben, gewissermaßen nachträglich, auf eine große Strecke vornehmen und dadurch die tonnenkilometrische Belastung mindern. Für den Lokalverkehr ist das nicht möglich; ihn drückt eine ungerecht konzentrierte Abgabenlast nieder.

Werden aber die stärkeren Schultern eines bereits entwickelten Großverkehrs in der vorgeschlagenen Weise mit den Kosten einer Verkehrserweiterung belastet, dann kann auch der anfangs naturgemäß noch schwache Neuverkehr frischer sich entfalten, um, je mehr er sich entfaltet, um so mehr auch den Altverkehr wieder zu entlasten oder um so mehr zu neuen Verkehrsverbesserungen seinerseits wieder beizutragen. Die finanzielle Tragkraft dieses Gesamtverkehrs wird oft nicht richtig erkannt. Man hat berechnet, daß allein auf dem Rhein vom Jahre 1902 auf 1903 der Verkehr sich so gehoben hat, daß schon dieser Mehrverkehr, selbst bei der überaus niedrigen Gebühr von 0,04 Pfg. für das Tonnenkilometer, die kostenlose Aufwendung eines Strombaukapitals von reichlich 10 Mill. Mk. ermöglichen würde.

Das ist, allein vom Schiffahrtsinteresse aus gesehen, die wahre Gestalt des vielverschrienen „unheilvollen Gespenstes der Schiffahrtsabgaben".

Doch es gilt den Blick noch höher zu erheben, über den Kreis der Interessen der Gesamtschiffahrt noch hinaus. Will man das zu erstrebende ideale Ziel klar erkennen, so darf man das Auge nicht allein auf die Wasserstraßen richten, sondern muß den gesamten Binnenverkehr umfassen. Für Eisenbahnen und Wasserstraßen zusammen kann dieses ideale Ziel, dem man wenigstens möglichst sich nähern sollte, nur sein: billigste Frachten im gesamten weiten Bereich des Inlandsverkehrs. Was ist das niedrigste Frachtenniveau, das allgemein und auf die Dauer sich erreichen läßt?

Ausgeschlossen ist das Prinzip des freien Genußgutes, das bisher auf den „natürlichen“ Wasserstraßen in Anwendung stand. Dauernd den ganzen Binnenverkehr zu Wasser und zu Land auf Kosten der Gesamtheit, durch allgemeine Steuern, den Transportinteressenten frei zur Verfügung zu stellen — das ist ein so phantastischer Gedanke, daß er meines Wissens überhaupt noch nicht zu einer Forderung sich verdichtet hat. Das Gebührenprinzip, das nach voller Deckung der Selbstkosten, doch nach keiner Einnahme darüber hinaus, nach keinem Gewinn strebt, bildet die naturgemäß niedrigste Grenze.

Je mehr man dieses Ideal des möglichen niedrigsten Frachtenniveaus im gesamten Binnenverkehr verwirklicht, um so mehr schwindet jede unberechtigte Konkurrenz zwischen beiden Verkehrsmitteln. Heute erleidet der Staat einen Verlust, wenn Transporte von der Eisenbahn, die hohe Gewinne bringt, auf die Wasserstraße, die Zuschüsse fordert, übergehen; das ist um so mehr der Fall, wenn dieser Übergang nur teilweise erfolgt, nur eine Verkürzung eines langen Eisenbahntransports bedeutet, denn — im Gegensatz zu einer gedankenlos immer wiederholten irrigen Ansicht — gilt der Satz, daß es die weiten Eisenbahntransporte sind, die vor allem Gewinn schaffen und demnach auch die Konkurrenz einer Wasserstraße am besten ertragen.

Je mehr Parität in der finanziellen Behandlung beider Verkehrsmittel hergestellt wird, um so seltener werden irrationelle Verkehrsteilungen, die nicht nur keine Minderung, sondern sogar eine Steigerung der tatsächlichen Transportkosten bedeuten, um so mehr verliert auch der Staat ein Interesse an dem Warenübergang von einem Verkehrsmittel zum anderen. Es bezeichnet keine hervorragende Klarheit im Denken, wenn immer wieder behauptet wird, man wolle durch solche finanzielle Gleichstellung oder auch nur Annäherung beider Transportmittel die natürliche Grundlage unseres Verkehrswesens verschieben, „im Interesse einer ‚ausgleichenden Gerechtigkeit‘ die von der Natur gewollte Ordnung der Dinge verschieben“ (Beumer). Das Gegenteil ist der Fall! Die Beseitigung der künstlichen Verschiedenheit läßt erst die natürliche Verschiedenheit voll zur Geltung kommen! Erst dann kann die Natur als „Korrektor der Verkehrspolitik der Eisenbahnen“ wirklich segensreich wirken! Erst dann können die natürlichen „Wasseradern zu einem Strome immer größerer Fruchtbarkeit und immer wachsenden Volksreichtums umgewandelt“ werden (Beumer).

Auf solcher nicht mehr willkürlich gestörten natürlichen Grundlage läßt dann auch eine weitere große und schwierige Aufgabe der Lösung sich entgegenführen, die Aufgabe, beide Verkehrsmittel organisch zu einer Einheit miteinander zu verknüpfen, das System der Umschlags-

einrichtungen, durch das wir heute schon vor allen anderen großen Völkern uns auszeichnen, zur Vollendung auszugestalten. Dabei kann es vom Standpunkt der Volkswirtschaft — wie die Interessenten so oft übersehen — nicht darauf ankommen, eine bloße mechanische Verknüpfung der beiderseitigen Tarife vorzunehmen, die einzelnen Unternehmern Zufallsgewinne vielleicht ermöglicht; die Aufgabe muß vielmehr sein, den Land- und Wasserverkehr so miteinander zu verbinden, daß die Selbstkosten des Transports aufs niedrigste Maß verringert werden. Je mehr das Gebührenprinzip dann durchgeführt wird, um so mehr werden die Selbstkosten auch mit den Frachtsätzen sich decken.

Das ist das Ideal, das mir im deutschen Verkehrswesen vorschwebt. Es gehört zum Wesen des Ideals, daß es nicht so leicht sich verwirklichen läßt. Seiner Verwirklichung stehen entgegen vor allem finanzielle Bestrebungen: das private Gewinnstreben auf den Wasserstraßen und auf den Eisenbahnen, der sog. Fiskalismus, der vielverpönte, der doch unvermeidlich ist, solange die Eisenbahneinnahmen nicht durch andere Einnahmen dem Staate ersetzt sind. Aber trotz dieser Widerstände drängen unaufhörlich und erfolgreich zur schrittweisen Annäherung an das Ideal die skizzierten internationalen Wettbewerbsverhältnisse. Und deshalb ist ein klares ideales Ziel notwendig; besteht doch die praktische Bedeutung eines jeden Ideals darin, dem Streben einen großen Zug und eine feste, deutliche Richtung zu geben. Das auch endlich im Binnenverkehrswesen Deutschlands anzubahnen, ist der eigentliche Zweck dieser auf den ersten Blick so kleinlich erscheinenden Erörterung der Binnenschiffahrtsabgaben![1]

[1] Vgl. die an dieses Referat sich anschließende Diskussion und das Schlußwort des Verfassers in den Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 116, 1906, S. 1—133.

Anhang.

Die Errichtung deutscher Handelskammern im Ausland.[1]

Zu den Aufgaben, die aus der Verflechtung unseres heimischen Wirtschaftslebens in die Weltwirtschaft erwachsen, gehört auch die, die Deutschen im Auslande, die bisher meist als Kulturdünger zur Stärkung unserer Rivalen gedient haben, dem Vaterlande zu erhalten. Im Ringen um die Existenz im Ausland wird das Festhalten an der Nationalität im allgemeinen zu einer Frage der Zweckmäßigkeit, für deren Entscheidung ausschlaggebend zu sein pflegt, ob unser deutsches Bürgerrecht dieselbe Garantie dauernden wirksamen Schutzes bietet, wie ein fremdes, etwa das englische. Eines und nicht eines der unwichtigsten Ziele der in Angriff genommenen Verstärkung unserer Flotte ist, diese bisher vielfach noch recht unzureichende Garantie zu verstärken.

Als ein weiteres Mittel zur Erlangung desselben Ziels wird in weiten Kreisen die Errichtung deutscher Handelskammern im Ausland betrachtet. Im Jahr 1888 wurde zuerst diese Forderung von der Mannheimer Handelskammer nachdrücklich aufgestellt. Im folgenden Jahr beschäftigte sich mit ihr auch der Deutsche Handelstag in wohlwollender, doch etwas zurückhaltender Weise. Zahlreiche binnenländische Interessentenvereinigungen haben sich im gleichen Sinn ausgesprochen. Die deutsche Reichsregierung verhielt sich jedoch abwartend, und die Angelegenheit schien fast eingeschlafen zu sein. Da wurde sie in jüngster Zeit wieder aufgegriffen; eine lebhafte Agitation wurde für sie von neuem betrieben. Die mannigfachen Bemühungen haben sich schließlich zu dem Antrag des nationalliberalen Abgeordneten Münch-Färber auf Errichtung von deutschen Handelskammern im Ausland verdichtet, der dem Deutschen Reichstag gegenwärtig vorliegt.

Zur Begründung des verbreiteten Wunschs, der in diesem Antrag zum Ausdruck kommt, pflegt man in erster Linie auf das Ausland zu verweisen. Zuerst begründete Österreich-Ungarn im Jahr 1870 eine

[1] Auszug aus einem vom Verfasser erstatteten Gutachten, abgedruckt in der Woche vom 14. April 1900.

auswärtige Handelskammer in Konstantinopel. Nach langer Pause unternahm es weitere Schritte auf der eingeschlagenen Bahn. Heute werden etwa ein Dutzend österreichisch-ungarische Handelskammern im Ausland existieren. Das von dieser Seite zuerst gegebene Beispiel ist am systematischsten von Frankreich nachgebildet worden. Es hat in den letzten beiden Jahrzehnten im Bezirk fast eines jeden seiner Generalkonsuln amtlich eine Handelskammer ins Leben gerufen und besitzt heute etwa 30 derartige Organisationen. An Österreich-Ungarn und Frankreich schließt sich Italien an, das insbesondere an den Küsten des Mittelmeers einige Auslandskammern begründet hat. Andere Länder kommen nur mit vereinzelten Versuchen meist neuesten Datums in Betracht, wie seit dem Jahr 1894 in Brüssel auch eine aus privater Initiative entstandene deutsche Handelskammer besteht.

In der Agitation pflegt man jedoch mit besonderem Nachdruck noch auf England zu verweisen. Nun ist es zwar richtig, daß außerhalb der großbritannischen Inseln eine große Menge englischer Handelskammern existiert. Sie befinden sich aber fast alle in den englischen Kolonien. Niemand wird bestreiten können, daß das nicht ganz vergleichbar ist mit Handelskammern im Ausland, wie sie für Deutschland angestrebt werden. Die englischen Handelskammern, die nicht auf das Mutterland und seine Kolonien entfallen, gehören zu jenen sogleich zu besprechenden Organisationen, die einen internationalen Charakter tragen, oder sind besondere Ausnahmebildungen, die auf ganz bestimmte lokale Gründe zurückgehen, wie z. B. die kurz nach dem deutsch-französischen Krieg gegründete englische Handelskammer in Paris.

Es müßte daher England aus der Reihe der allgemeinen Vorbilder ausgeschieden werden. Als solche bleiben im Grunde nur Österreich-Ungarn, Frankreich und Italien. Diese Länder haben das gemeinsam, daß sie nur einen geringen Aufschwung, zum Teil einen Rückgang ihres Handels erlebt und vor allem keinen zahlreichen, angesehenen und einflußreichen Kaufmannstand im Ausland aufzuweisen haben. Ihr Außenhandel beruht zum großen Teil auf der Vermittelung fremder Kaufleute. Insbesondere diesem letzten Umstand sollten die Auslandshandelskammern abhelfen. Sie sollten die Landsleute im Ausland durch Zusammenschluß stärken und ihnen den Einfluß verleihen, den sie einzeln zu erringen nicht vermochten; sie sollten den Geist der eigenen Kaufmannschaft in der Fremde von der Heimat aus befruchten und dadurch die Anziehungskraft des Auslands für bessere Kräfte in der Heimat erhöhen. In bescheidenem Maße ist das auch erreicht worden.

Ganz anders die deutschen Verhältnisse! Deutschland hat bekanntlich einen Handelsaufschwung erlebt, wie kein anderes Volk und

besitzt in allen Ländern eine Kaufmannschaft, die nicht nur den Handelsverkehr mit dem Vaterland, sondern auch einen beträchtlichen Teil des Verkehrs zwischen fremden Ländern vermittelt. Die Verflechtung mit fremden Interessen hat wesentlich mitgewirkt, unsere Kaufmannschaft auf ihre heutige vielbeneidete Höhe zu heben, und gerade der Umstand, daß das Geschäft unseres deutschen Kaufmanns im Ausland noch nicht mit deutschen Waren gesättigt ist, wie das des englischen Kaufmanns mit englischen Waren, begründet auch für unsere aufblühende einheimische Industrie im letzten Grunde eine Vorzugschance vor der englischen, vor jeder andern Industrie.

Der deutsche Kaufmann im Ausland hat es meist auch verstanden, seine aus eigner Kraft errungene Stellung durch korporative Organisation zu festigen und zu heben und seiner Stimme dadurch die ihr gebührende Geltung zu verschaffen. Wie er das getan hat, ist bisher in der Diskussion ganz übersehen worden. Es soll hier an zwei Beispielen dargelegt werden, von denen das eine jenen Auslandsgebieten angehört, wo der deutsche Kaufmann regelmäßig seine deutsche Nationalität auch rechtlich sich erhält, das andere jenen Auslandsgebieten, wo das nicht der Fall ist.

Unter den Auslandsgebieten, wo der Deutsche nicht in fremder Nationalität aufzugehen pflegt, steht vielleicht an der Spitze Ostasien. Das hängt hauptsächlich damit zusammen, daß bisher für den Deutschen, der nach dem fernen Osten zog, stets die ans Vaterland kettende Hoffnung bestand, nach kürzerer oder längerer Zeit nach Hause zurückzukehren. Aber obwohl die Deutschen in Ostasien, wie auch jüngst Prinz Heinrich bei seiner Rückkehr nachdrucksvoll hervorhob, einen lebhaften deutschen Nationalsinn sich bewahrt haben, dürften sie doch dem Gedanken der Errichtung von deutschen Handelskammern in Ostasien nicht geneigt sein, weil eben schon andere Organisationen bestehen, in denen sie ihre Stimme zur Geltung zu bringen wissen. Die in Ostasien bereits vorhandenen Handelskammern tragen nämlich einen internationalen Charakter, heißen deshalb auch regelmäßig General Chambers of Commerce. In Schanghai spielt das deutsche Element in der allgemeinen Handelskammer eine nicht unbedeutende Rolle. In Hankau, dem zukunftsreichen Binnenhandelsplatz am Yangtse, ist selbst der dauernde Sekretär der Handelskammer ein Deutscher, der zugleich deutscher Vizekonsul ist. In Kanton, der Riesenstadt Südchinas, waren im Jahr 1898 unter den fünf Vorstandsmitgliedern der dortigen Handelskammer nicht weniger als drei Deutsche. Ähnlich liegen die Verhältnisse in Japan. Ja, in den englischen Kolonien Hongkong und Singapore ist es nicht anders; im Jahr 1898 waren in der allgemeinen Handelskammer in Hongkong unter neun Vorstands-

mitgliedern zwei, in Singapore unter sieben Vorstandsmitgliedern drei Deutsche.

Wollte man in Ostasien neben diesen bestehenden Organisationen besondere deutsche Handelskammern ins Leben rufen, so könnte das nur, da aus vielerlei Gründen eine dauernde Beteiligung derselben Persönlichkeiten an beiden Handelskammern ausgeschlossen ist, zu folgender Alternative führen. Entweder: die Beteiligung der Deutschen an den allgemeinen Handelskammern hört auf; dann bleiben natürlich diese älteren Institutionen trotzdem die berufenen eigentlichen Vertreter der wirtschaftlichen Interessen des Platzes, und nur die Deutschen verlieren jeden Einfluß auf ihre Entscheidungen, verlieren ein höchst wichtiges Bindeglied mit den öffentlichen Angelegenheiten, verlieren eine nicht zu ersetzende Quelle an Anregung und Belehrung. Oder: die Deutschen vermögen ihre so viele Vorteile bietende Stellung in den bestehenden internationalen Organisationen doch zu behalten; dann werden von vornherein die besten Kräfte den neu zu gründenden deutschen Handelskammern entzogen und diese fast bedingungslos „unbedeutenderen Kräften aus dem Kreis des Strebertums“ ausgeliefert. Das eine Mal wird eine errungene wichtige Position ohne Möglichkeit annähernden Ersatzes aufgegeben; das andere Mal wird eine Institution geschaffen, die unter der Firma einer allseitigen Vertretung deutscher Interessen in Wirklichkeit nur einen Teil der deutschen Kaufmannschaft und voraussichtlich nicht einmal ihren besseren Teil umfaßt und die dadurch geeignet erscheint, eher eine scharfe Spaltung der Deutschen herbeizuführen, als ihre Einigung zu fördern und zu sichern. Ist doch nicht zu übersehen, daß der Konkurrenzneid vielleicht nie eine solche persönliche Schärfe erreicht, wie zwischen Landsleuten, und daß in besonderem Maß die Deutschen in kleinen Gemeinwesen im Ausland die altererbte Gabe des Streits und Haders untereinander gar wundersam noch immer zu betätigen wissen.

Ähnlich, wenn auch nicht ganz gleich liegen die Verhältnisse in Auslandsgebieten, in denen der Deutsche rechtlich nicht seine Nationalität sich zu bewahren pflegt, wie in den Vereinigten Staaten. Wenn dort die weitüberwiegende Mehrzahl der Deutschen das amerikanische Bürgerrecht sich erwirbt, so ist damit nicht gesagt, daß sie alle dem Deutschtum sich ganz entfremden; sie bleiben vielmehr zum großen Teil die wichtigsten Träger der so vielfachen Beziehungen zwischen beiden Ländern und spielen die bedeutendste Rolle unter allen Deutschen Amerikas. Mit dem Erwerb des amerikanischen Bürgerrechts erhalten sie natürlich auch den Zutritt zu den Organisationen der Berufsgenossen ihrer neuen Heimat. Es sind daher Deutsche nicht nur in den Handelskammern, die jede größere nordamerikanische Stadt

aufweist, sondern auch in andern, an praktischem Einfluß sie oft übertreffenden Organisationen, wie insbesondere den Börsen, und nicht selten nehmen sie in ihnen leitende Stellungen ein. Auf alle diese erfahrungs- und einflußreichen Persönlichkeiten müßten deutsche Handelskammern in den Vereinigten Staaten schon darum verzichten, weil sie, wie in der Agitation auch regelmäßig gefordert wird, nur deutsche Reichsangehörige umfassen sollen und können. Die Möglichkeit der Beteiligung an einer deutschen Handelskammer wird nur wenige vom Erwerb der amerikanischen Bürgerrechte abhalten, niemand veranlassen, den Erwerb rückgängig zu machen. So würde es hier geradezu ausgeschlossen sein, daß eine deutsche Handelskammer eine vollgültige Vertreterin der deutschen Handelsinteressen des betreffenden Platzes würde. Mit einer solchen Stückwerkorganisation ist aber dem Ansehen des deutschen Kaufmannstandes und der Handelsentwicklung unseres Volkes wenig genützt, und gewiß liegt es auch nicht im deutschen Interesse, Männer an der Tür gleichsam abzuweisen, die zwar nicht mehr Reichsdeutsche, aber noch immer Deutsche sind, die dem alten Vaterland viel nützen und vielleicht noch mehr nützen könnten, die wir Deutsche daheim nicht entbehren wollen, noch weniger in der Zukunft als in der Vergangenheit.

Wenn es aber nicht einmal aussichtsreich ist, den überwiegenden und wichtigsten Teil der deutschen Kaufmannschaft in einer deutschen Handelskammer zusammenzufassen, dann steigt die Gefahr, daß die erstrebten neuen Organisationen zu Stätten geistiger Inzucht werden, die belebende Kräfte nicht zu entwickeln vermögen und einer zunehmenden Degeneration verfallen. Das ist anscheinend bei den meisten nationalen Handelskammern im Ausland der Fall. Mir ist es besonders bei der französischen Handelskammer in Schanghai vor die Augen getreten, die keineswegs zu den unbedeutenderen französischen Auslandskammern gehört; ihre Bedeutung hat sich eigentlich auf das negative Moment beschränkt, daß sie die Franzosen des Anspruchs beraubte, an der einflußreichen allgemeinen Handelskammer teilzunehmen. Was sie nützt, läßt sich auch ohne solche Organisationsform erreichen. Vielfach ist sogar in gelegentlichen und loseren Vereinigungen ein nachdrucksvollerer Erfolg zu erzielen als in Organisationen, die den anspruchsvollen und verantwortungsreichen Namen einer Handelskammer führen, tatsächlich aber nur unvollkommen ihm entsprechen. Das ist oft in Ostasien, vereinzelt auch in Nordamerika der Fall gewesen.

Auf Grund dieser leicht zu erweiternden Ausführungen wird man behaupten dürfen, daß die lebhaft angefachte Agitation für die Errichtung von deutschen Handelskammern im Ausland ihr Ziel nicht ganz richtig gesteckt hat. Nicht darum handelt es sich, ob eine

deutsche Handelskammer im Ausland, die wirklich die ansässige deutsche Kaufmannschaft vollgiltig repräsentiert und sie keiner bisher genossenen Vorteile beraubt, nützlich wirken kann. Darüber brauchen allgemeine Redensarten nicht mehr verschwendet zu werden. Über diese abstrakte Möglichkeit besteht kaum eine Meinungsverschiedenheit. Es handelt sich nur darum, ob dieses wünschenswerte allgemeine Ziel im Einzelfall sich erreichen läßt und zwar erreichen läßt ohne Schädigung wichtiger deutscher Interessen, ohne Schädigung insbesondere derjenigen Persönlichkeiten, die als Hauptträger der deutschen Handelsbeziehungen im Ausland wirken. Nur dadurch wird die Frage der Sphäre des Dilettantismus entrückt. Dazu ist es aber nötig, aus den luftigen Höhen der grauen Theorie, in denen sich um so besser streiten läßt, je geringer das Schwergewicht der Sachkenntnis ist, herabzusteigen in die Wirklichkeit, in der hart im Raum sich die Sachen stoßen. Käme es nur auf den Mut an, etwas Neues zu schaffen und allenfalls das Risiko zu laufen, ob das Neugeschaffene den gehegten Erwartungen voll entsprechen wird, dann läge die Sache allerdings einfach. Es gilt aber in jedem Fall zu prüfen, ob nicht Geschaffenes von Wert in Frage gestellt wird durch die neuen Experimente. Wo internationale Organisationen des Handels, an denen Deutsche beteiligt sind, existieren, wird man mit der Gründung einer Handelskammer sehr vorsichtig sein müssen, um nicht mehr Unheil als Segen zu stiften. Wo derartige internationale Organisationen noch nicht bestehen, sich aber unter angemessener deutscher Beteiligung ins Leben rufen lassen, verdient das in der Regel den Vorzug vor einer bloßen nationalen Organisation.

Die Frage der Errichtung von deutschen Auslandshandelskammern ist daher nicht eine prinzipielle Frage, sondern eine bloße lokale Zweckmäßigkeitsfrage, die nur gründliche Sachkenntnis im Einzelfall entscheiden kann. Für den deutschen Handel sehr wichtige Gebiete haben wir kennen gelernt, wo es äußerst zweifelhaft ist, ob dort die Errichtung deutscher Handelskammern im deutschen Interesse liegt. Sicher gibt es auch Gebiete, wo das der Fall ist. Man möchte insbesondere an zwei Gebietsgruppen denken: erstens die Nachbargebiete Deutschlands, deren Nähe eine lebhafte persönliche Fühlung zwischen den deutschen Kaufleuten und den Ein- und Ausfuhrinteressenten im deutschen Binnenland gestattet, und zweitens Gebiete mit einer erschlafften und zerrütteten einheimischen Bevölkerung und einer hervorragenden deutschen Kaufmannschaft, wie die südamerikanischen Länder, wie die Türkei. Aber auch hier wird man nicht gegen den Willen der verdienstvollen Pioniere des deutschen Handels eine solche Organisation durch irgendwelchen amtlichen Druck ins Leben rufen

dürfen. Soll das erstrebte Ziel wirklich erreicht werden, so ist es Voraussetzung, daß nicht nur überhaupt eine Anregung aus dem Kreis der ansässigen Deutschen vorliegt, sondern daß sie auf ihre Mehrheit und zwar nicht nur auf die quantitative, sondern auch auf die qualitative Mehrheit zurückgeht. Ein Bedürfnis nach korporativem Zusammenschluß muß also vorliegen. Ein solches kann eine Agitation daheim nicht wecken. Wohl aber bringt sie die Gefahr mit sich, daß es dort, wo es besteht, sich nicht äußert, weil der Verdacht naheliegt, daß die Agitation mit den nur vereinzelt aussichtsreichen, vielfach so kurzsichtigen Bestrebungen dem Weltmarkt fremder binnenländischer Kreise in Verbindung steht, sich von der Vermittlungstätigkeit des deutschen Kaufmanns im Ein- und Ausfuhrhandel frei zu machen. Sogar wo ein Bedürfnis besteht und sich äußert, dürfte eine Agitation, wie die bisherige, seine Befriedigung nicht erleichtern.

Dem allgemeinen Verlangen wird die Regierung stets ablehnend und abwartend gegenübertreten müssen, wie es Graf von Bülow in der Sitzung der Budgetkommission des Reichtags vom 28. Februar 1900 getan hat. Die so provozierte prinzipiell ablehnende Haltung erschwert es der Regierung, dem Einzelfall gerecht zu werden. Wo es auf sachkundige Entscheidung von Einzelfragen ankommt, hat noch nie eine in Polemik aufgehende allgemeine Agitation genützt.

Die Errichtung einer Reichshandelsstelle (Reichs-Handels-Museum) in Deutschland.[1]

Wenn man heutzutage Umschau hält auf dem internationalen Markt, so drängt sich einem unwillkürlich der Eindruck auf, daß wir uns auf dem Gebiete des internationalen Handels in einem eigentümlichen Übergangsstadium befinden. Früher war es der privaten Initiative einer großen Menge vereinzelter Kräfte überlassen, sich auf dem internationalen Markt eine Stellung zu verschaffen, sie zu behaupten und auszubauen, jetzt sehen wir immer mehr in England, in Frankreich, ganz besonders in Nordamerika, auch in kleineren Ländern, wie Japan, Bestrebungen hervortreten, die einzelnen Kräfte einheitlich zusammenzufassen, um internationalen Konkurrenten gegenüber dem einzelnen die ganze Kraft der Gesamtheit zu Hilfe kommen zu lassen, auch dort, wo es not tut, mit der politischen Macht des Staates für ihn einzutreten. Unter diesen Bestrebungen steht fast überall im Vordergrunde der Versuch, einen einheitlichen Informationsapparat zu schaffen der den einzelnen mit Auskünften und Mustern versieht, die er selbst nicht, oder nur ausnahmsweise oder nur in ungenügendem Maße sich zugängig machen kann. Solche Versuche sind in großartigstem Maßstabe in Amerika gemacht worden; die National Association of Manufacturers hat in Philadelphia im Anschluß zunächst an die Chicagoer Weltausstellung ein Musterlager, ein großes Handelsmuseum geschaffen, das bereits jetzt, obwohl es erst zwei Jahre in Tätigkeit ist, eine Sammlung von über 100000 Mustern besitzen soll, das ein Gebäude sich errichtet hat für mehrere Millionen Mark, das in verschiedenen Ländern bereits jetzt Kommissionen auf seine Kosten hat reisen lassen. Dementsprechend sind ähnliche Unternehmungen in England, in Frankreich, in Belgien, in Oesterreich, man kann fast sagen in allen Ländern hervorgetreten.

Es drängt sich nun zunächst die Frage auf, woher kommt dieser Umschwung? Wenn wir heutzutage den Wunsch nach neuen Organi-

[1] Referat, gehalten in der Generalversammlung des Bundes der Industrieellen vom 10. Oktober 1898, nach dem stenographischen Bericht der Verhandlungen.

sationen, nach Staatshilfe hervortreten sehen, dann sind wir zunächst immer geneigt, dies als ein Symptom einer Depression, einer Notlage aufzufassen. Wenn wir aber erfahren, daß es sich hier viel weniger um Staatshilfe, als um Selbsthilfe handelt, daß diese Bestrebungen nicht beschränkt sind auf Länder, welche im internationalen Wettstreit im letzten Jahrzehnt nicht so ganz mitgekommen sind, wie Österreich und Frankreich, sondern daß auch England, das zwar auf einem gewissen Sättigungspunkt angelangt ist, aber doch noch immer weitaus an der Spitze marschiert, ihnen sich anschließt und daß Nordamerika die Führung in ihnen übernimmt, Nordamerika, dessen Industrie in einer Expansionsbewegung steht, wie sie die Weltgeschichte vielleicht noch nicht erlebt hat, und dessen Industriellen keine Stimmung fremder ist als die der Depression, so sehen wir, daß auf diesem Gebiet dieser Grund nicht in Betracht kommen kann. Der Grund ist ein anderer. Es ist die wachsende Komplizierung des internationalen Handels.

Diese wachsende Komplizierung geht auf eine Reihe miteinander verketteter Momente zurück. Das Welthandelsnetz zieht seine Maschen immer enger, so daß die heutige Erde in fast allen ihren Teilen bereits von ihm umfaßt ist. Wie es jüngst mit erbarmungsloser Grausamkeit wieder über den Sudan ausgebreitet wurde, so zieht es sich auch über das vielleicht jetzt noch verschlossenste Gebiet der Erde, das hochgelegene Tibet und die innersten Bezirke Chinas langsam zusammen. Die „Erschließung“ neuer Gebiete ist jetzt schon beinahe ein Wort, ein Begriff der Vergangenheit. Der Handel ist zum Welthandel im eigensten, im striktesten Sinne des Wortes geworden. So breitet sich vor der auf die Ausfuhr angewiesenen oder den Auslandsmarkt suchenden Industrie ein Gebiet aus von einer Weite, von einer bunten Mannigfaltigkeit, das zu überblicken nur Wenigen vergönnt ist, und dieser Überblick wird dem Industriellen noch dadurch erschwert, daß auf dem ganzen Gebiete in allen seinen Teilen die Zahl der Konkurrenten sich immer noch vermehrt. Ist das an sich schon ein komplizierender Faktor wichtigster Art, so gewinnt er noch eine besondere Bedeutung durch eine mittelbare Wirkung, die er ausübt. Solange nur eine Ware auf dem Markt erschien, da war der Käufer mehr oder minder der Qual der Wahl überhoben. Er mußte das kaufen, was ihm angeboten wurde, wenn er überhaupt etwas von Auslandsprodukten haben wollte. Je mehr die Konkurrenz sich vergrößert, um so mehr wird bekanntermaßen die Stellung des Käufers verstärkt, um so mehr ist er in der Lage, seine besonderen Bedürfnisse, seinen Geschmack, seine Liebhabereien, seine Schrullen zum Einfluß zu bringen. Mit ihnen und ihren mannigfaltigen, oft willkürlichen Wandlungen, die Mode genannt zu werden pflegen, muß heutzutage rechnen, wer auf dem

internationalen Markt einen festen Fuß zu gewinnen sucht und dort dauernd sich zu erhalten trachtet.

Wie alles das dem einzelnen und ganz besonders dem Anfänger, der erst hinausstrebt auf den internationalen Markt, den Überblick über den Weltmarkt ganz außerordentlich erschwert, so ist andererseits doch ein derartiger Überblick für den Industriellen ein sehr viel größeres Bedürfnis geworden, als es früher der Fall war. Früher war es der fremde Kaufmann im Auslande, der auf eigene Rechnung im wesentlichen die Ware bezog, auf eigenes Risiko sie in dem fremden Lande seines Aufenthalts vertrieb. Der Eigenhandel ist heute überall mehr oder weniger im Schwinden begriffen; überall, selbst im fernsten Ostasien, müssen die berühmten merchant princes dem bescheideneren Kommissionär das Feld räumen. Die hauptsächlich durch den Telegraphen bewirkte Beschleunigung und Vereinfachung der Handelstechnik haben diesen Umschwung herbeigeführt. Das Umsichgreifen des Kommissionsgeschäfts hat aber den Industriellen in viel höherem Maße mit dem Konsumenten in fernen Landen in Verbindung gebracht als früher, und zugleich das Schwergewicht, die eigentliche Leitung des Ausfuhrhandels vom Verbrauchsland in das Erzeugungsland verlegt. Darum ist im Erzeugungslande ein viel größeres Bedürfnis nach mannigfaltigen und eingehenden Informationen entstanden, als vorher vorhanden war. Gleichzeitig hat aber auch diese Umwandlung von Eigenhandel in Kommissionshandel die Beschaffung dieser Informationen in einem weiteren Maße erschwert, insofern als ihre bisherige Hauptquelle an Ergiebigkeit abgenommen hat, da der fremde Kaufmann, als Kommissionär, nicht mehr mit den Schicksalen der Ware in dem engen Grade verflochten ist, daher auch nicht ein solches Interesse an der Ware nimmt und auch nicht dieselben Mittel der Information selbst besitzt, wie es beim Eigenhändler der Fall ist. Wie die wirtschaftliche Verbindung mit dem Aufenthaltslande so umgestaltet wird, so drängen auch die durch wachsende Konkurrenz herabgedrückten Kommissionsgewinne dazu, die Verbindung mit dem Heimatlande zu lockern, indem sie in entfernten Gegenden ihm die Mittel zu häufigem Hin- und Herreisen nehmen, ihn immer mehr in der Fremde ansässig machen. So hat allerdings, bald langsam, bald schneller, bald vollständiger, bald weniger vollständig, ein Umschwung in den Verhältnissen sich vollzogen, der das Bedürfnis nach Informationsmaterial erhöht hat, die Möglichkeit, sich gutes Informationsmaterial zu beschaffen, aber erschwert hat, und darauf gehen die allgemeinen Bestrebungen, die wir im Auslande ringsum sehen, in erster Linie zurück.

Nun gibt es bekanntlich im modernen Staatsorganismus eine Be-

hörde, welche der Exportförderung dient und mit der Sammlung von Informationsmaterial betraut ist. Die Konsuln haben in allen Ländern unter mancherlei anderen Pflichten auch die Aufgabe, die Handels- und die Verkehrsverhältnisse ihres Heimatlandes mit ihrem Aufenthaltslande einem eingehenden Studium zu unterwerfen und über die Ergebnisse dieses Studiums zu berichten, und so wird denn auch in allen Ländern eine große Fülle von Berichten erstattet. Bei uns wird alljährlich ein viele Hundert Seiten umfassender großer Quartband von Berichten unserer Konsuln herausgegeben und eine leicht zu vermehrende Fülle von Mustern wird fortdauernd von ihnen gesammelt und dem Heimatlande zugeführt. Wenn also der Ruf nach Informationen erschallt, wenn der Wunsch nach einer Organisation der Exportförderung hervortritt, so ist es nicht der Ruf nach etwas ganz Neuem, es ist nur der Ruf nach einer Ergänzung, nach einem Ausbau, nach einer Reform von etwas bisher bereits Bestehendem.

Inwieweit ist nun ein derartiger Ausbau, eine derartige Reform erforderlich? Es ist unzweifelhaft, daß ebenso wie im Auslande auch bei uns zuhause zum Teil der Ruf darauf zurückgeht, daß die Interessenten gar nicht wissen, was bisher bereits geboten wird. Und das ist kein Wunder. Abgesehen von denjenigen Konsulatsberichten, die den Handelskammern, wirtschaftlichen Korporationen und einzelnen Interessenten zur vertraulichen Kenntnisnahme zugeschickt werden, abgesehen von der anderen kleinen Anzahl von Konsulatsberichten, die in die Presse lanciert werden, ist das ganze große Informationsmaterial, das von den Konsuln beschafft wird, aufgespeichert in den Monatsheften des Deutschen Handelsarchivs. Dort sammelt sich allmählich ein ungeheures Material an von solcher Vielseitigkeit, von solchem Umfange, daß kein einzelner gewöhnlicher Sterblicher sich für das Ganze oder auch nur den größten Teil desselben zu interessieren vermag. Schon die Namen der Berichtsorte wirbeln so bunt durcheinander, daß jedem Durchschnittsmenschen bei ihrer Durchsicht die Unterlassungssünden aus dem Geographieunterricht schwer aufs Herz fallen. Und innerhalb des einzelnen Berichts werden die minutiösesten Details über eine solche Mannigfaltigkeit von Waren gehäuft, daß selbst das umfassendste Interesse nach verzweifelter Gegenwehr vor der Übermacht erlahmen muß. So bietet denn bisher das Handelsarchiv dem Kaufmann, dessen Zeit durch die Pflichten eines eiligen Geschäftslebens in Anspruch genommen ist, der nicht von Jugend auf zur geduldigen Bücherarbeit abgehärtet worden ist, nicht das, was er gebraucht. Es ist mehr oder weniger ein latentes Wissen, das in diesen Konsulatsberichten enthalten ist; es wird ein latentes Wissen bleiben, wenn nicht Maßregeln getroffen werden, daß es in anderer

Weise nutzbar gemacht wird, als es bisher geschehen ist. Es ist, ich möchte sagen, eine Bewässerungsanlage, bei der alle Bäche und Rinnsale von weit her durch künstliche Anlagen in einem großen Reservoir gesammelt werden, aber es fehlen die Abflüsse, es fehlen die Leitkanäle, welche das kostbare befruchtende Naß dem dürstenden Boden ringsum zuführen. Es staut sich infolgedessen die Flut in dem großen Sammelbecken, dessen Niveau so hoch steigt, daß von einem frischen Zufluß kaum noch etwas zu spüren ist und das Ganze der Gefahr einer zunehmenden Stagnation ausgesetzt wird. So ist meiner Ansicht nach das erste Bedürfnis, daß der bereits bestehende Informationsapparat ergänzt wird, daß eine Art Verteilungsapparat ihm angegliedert wird, der das, was geliefert wird, auch denjenigen zuführt, für die es bestimmt ist. Mit Hilfe dieses Verteilungsapparates müssen die großen Massen von Informationen, die aus den verschiedensten Quellen zu sammeln sind, nach gewissen praktischen, von den Interessenten, insbesondere den Industriellen angegebenen Gesichtspunkten verarbeitet werden, damit in jedem Augenblick mit Leichtigkeit ein vollständiger Überblick über das vorhandene Material in jedem einzelnen Artikel gewonnen werden kann.[1] Es bedarf aber nicht nur einer Ergänzung, sondern es bedarf auch noch einer Verbesserung.

Wie die Interessenten zum großen Teil nicht wissen, was bereits bisher geboten ist, und wie sie nicht in der Lage sind, sich das Gebotene nutzbar zu machen, so kennen die Konsuln zum großen Teil nicht die Wünsche und die Bedürfnisse der Interessenten. Hin und her fehlt es zwischen den Informationsbedürftigen und den Informationsvermittlern an der nötigen Verbindung, ja man kann fast sagen, an jeglicher Verbindung. Das zweite Bedürfnis würde deshalb meiner Ansicht nach sein, eine derartige Verbindung zu schaffen, und das würde leicht möglich sein, indem man mit dem, was ich Verteilungsapparat genannt habe, gewissermaßen einen Ausschuß der Interessenten verbindet, im Anschluß vielleicht an den Wirtschaftlichen Ausschuß, der fortdauernd sowohl in bezug auf die Informationsbeschaffung wie auch in bezug auf die Informationsbearbeitung und -verteilung Wünsche äußern, Ratschläge und Direktiven geben kann.

So sehen wir, daß erstens allerdings ein Umschwung in den Verhältnissen eingetreten ist, der den Ruf nach einer Organisation der Exportförderung, einer Reichshandelsstelle oder einem Reichshandelsmuseum, wie man es nun nennen mag, — heute berechtigter er-

[1] Ein Fortschritt ist inzwischen insofern gemacht worden, als eine Fülle von Informationsmaterial in den neugegründeten „Nachrichten für Handel und Industrie“ im Reichsamt des Innern zusammengestellt und sogleich nach Eingang, mehrmals wöchentlich, an alle Interessenten kostenlos verschickt wird.

scheinen läßt, als es früher der Fall war. Es ist daher nicht ganz gerecht, wenn man den heutigen Bestrebungen ähnliche Bestrebungen entgegenhält, die früher bereits hervorgetreten sind und früher erfolglos geblieben sind. Damals war das Bedürfnis noch nicht in dem Maße entwickelt, standen infolgedessen die neugeschaffenen Institutionen niemals in so engem Kontakt mit den Interessenten selbst; nachträglich ist dieser Kontakt auch nicht gewonnen, im Gegenteil, durch Fehlschläge, durch Enttäuschungen immer mehr eingebüßt worden. Zweitens haben wir gesehen, daß diese Bestrebungen international außerordentlich verbreitet sind, und daher scheint es mir deutsche Pflicht zu sein, nicht zurückzubleiben, zumal da wir ganz besondere Veranlassungen haben, unseren Besitzstand zu verteidigen. Haben wir doch im Ausfuhrhandel in den letzten Jahrzehnten Fortschritte gemacht, wie keiner sonst von unseren Konkurrenten. Drittens haben wir gesehen, daß es sich keineswegs um etwas ganz Neues handelt, sondern daß es sich darum handelt, eine bestehende Organisation weiter auszugestalten, sie nutzbar zu machen für praktische Zwecke, die erst die Gegenwart bietet.

Wenn diese Gesichtspunkte die Gründung einer derartigen Organisation der Exportförderung erleichtern, so darf man andererseits sich allerdings doch nicht verhehlen, daß diese Pläne erheblichen Schwierigkeiten und manchem Widerspruch begegnen werden. Diese Schwierigkeiten sind sowohl persönlicher wie sachlicher Natur. Zunächst ist es ganz selbstverständlich, daß ein noch so glücklich organisiertes Informationsbureau nicht das zu ersetzen vermag, was persönliche Anschauung, was ein eigener Besuch der fremden Länder, was gar ein dauernder Aufenthalt in der Fremde verschafft. Man wird daher mit derartigen Organisationen den Großkaufleuten der Hafenstädte, die ihr eigenes Geschäft im Auslande haben, wenig, wenn überhaupt irgendwie nützen können. Man wird auch den Großindustriellen, deren Geschäftsbetrieb so ausgedehnt ist, daß sie in den fremden Ländern dauernd sich durch eigene Reisende vertreten lassen können, keinen oder doch nur sehr geringen Nutzen zu bieten vermögen. Auf ihre Mitwirkung wird daher von vornherein nicht zu rechnen sein; aber man wird doch alles tun müssen, um es möglichst zu vermeiden, gerade diese Kreise, deren energischem, zielbewußtem Vorgehen in erster Reihe der hohe Stand, der gute Ruf unserer deutschen Industrie auf dem Auslandsmarkte zu danken ist, nicht in das Lager der Gegner gedrängt werden. Man wird daher von vornherein dem Irrtum entgegentreten müssen, daß es sich bei einer derartigen Organisation eventuell darum handeln könnte, den Pionieren den Lohn ihrer Pionierarbeit zu schmälern oder gar zu entreißen. Man wird daher mit größter Strenge darauf sehen müssen, daß bei einer derartigen Mustersammlung nicht die Muster

unserer eigenen deutschen Fabriken Aufnahme finden. Das würde zugleich auch diese neue Organisation abgrenzen gegen ähnliche Organisationen mit ähnlichen Zwecken, die bereits in Deutschland und anderen Ländern existieren, die aber bisher eines besonderen Aufblühens sich nicht zu erfreuen gehabt haben. Ich meine die Exportmusterlager, die eben am Orte selbst im Inlande eine Sammlung der zur Ausfuhr geeigneten einheimischen Produkte veranstalten, um den Handelsreisenden aus der Fremde beim Besuch der betreffenden Orte Anregungen zu geben. Abgesehen aber von den Großkaufleuten — wie wenige von unseren Industriellen sind denn in der Lage, sich in ausgedehntem Maße im Auslande eigene Reisende halten zu können? Wer aber angewiesen ist auf den Kommissionär, der kann sich heute nicht mit Sicherheit und mit Bestimmtheit die Informationen beschaffen, die er gebraucht und die er zu haben wünscht. Das hängt — abgesehen von bereits erwähnten Verhältnissen — einmal damit zusammen, daß selbst beim besten Willen der Kommissionär nicht die Zeit und nicht das Geld aufwenden kann, um die große Menge der Kunden, mit denen er bereits in Verbindung steht, und die noch größere Menge, die erst auf den Auslandsmarkt hinausstreben, zu befriedigen. Er müßte in zeitraubender, kostspieliger Arbeit für jeden Einzelnen das leisten, was ein einheitlich organisiertes Institut für Exportförderung nur ein einziges Mal zu leisten braucht. Der Kommissionär hat ferner sein Interesse auf eine solche Menge verschiedenartigster Waren gleichmäßig auszudehnen, daß er nur selten in einen besonderen Artikel sich zu vertiefen, nur ausnahmsweise fachmännische Kenntnisse in irgend einem Gebiete sich zu erringen vermag. Unsere tüchtigsten Kommissionäre pflegen außerdem mit den ausländischen Interessen, ganz besonders mit den englischen Interessen auf das engste verknüpft zu sein, so daß sehr häufig die Einführung eines neuen deutschen Artikels von ihrem Interesse aus ihnen als nichts anderes erscheinen kann, als sich selbst Konkurrenz zu machen. Und endlich läßt der stets rege Argwohn, daß eine direkte Verbindung zwischen Produzent und Konsument unter seiner Umgebung angestrebt werden könnte, es ihm sehr häufig in seinem Interesse geboten erscheinen, mit Auskünften lieber zu geizen, als verschwenderisch mit ihnen zu sein. Also wo ein Industrieller nicht mit eigenen Reisenden im Ausland arbeitet, ist eine Ergänzung des Informationsmaterials, sowohl was Auskünfte wie Muster anlangt, wünschenswert, und das ist in noch höherem Grade der Fall bei denen, die noch nicht mit derartigen Kommissionshäusern in Verbindung stehen, sondern erst hinausstreben auf den Auslandsmarkt.

An sich würde nun nicht ein sachlicher Grund vorliegen, daß der

Kommissionär sich den Bestrebungen nach einer Organisation der Exportförderung irgendwie besonders feindlich gegenüberstellt, wenn es nicht eben das erwähnte Mißtrauen wäre. Daher halte ich es für außerordentlich wichtig, von vornherein mit größter Entschiedenheit offen und ehrlich dem entgegenzutreten, als ob bei Begründung einer derartigen Institution irgendwie der Gedanke mitwirkte, sich von der Vermittlungstätigkeit dieser Kommissionshäuser freimachen zu wollen. In den Motiven des bereits in Kraft getretenen französischen Gesetzes über die Errichtung eines Office national du commerce extérieur ist in diesem Sinne nachdrücklichst hervorgehoben worden, daß es sich nicht irgendwie darum handele, eine individuelle Tätigkeit zu ersetzen, sondern nur sie zu befördern und zu ergänzen. Und wenn sogar diejenigen, die bereits jetzt auf dem Auslandsmarkt sind, nicht glauben auf die Hilfe eines im Auslande anwesenden, mit den ausländischen Verhältnissen aufs engste vertrauten Kommissionärs verzichten zu können, so wird das um so mehr der Fall sein, wenn es sich jetzt darum handelt, die Möglichkeit der Ausfuhr auch schwächeren Kräften zu eröffnen oder zu erleichtern. Ich glaube daher, daß man im Interesse Ihrer Bestrebungen von vornherein sehr scharf der Gefahr entgegentreten muß, daß durch ein derartiges Unternehmen schwache Kräfte veranlaßt werden, ohne Zuhilfenahme der Kommissionäre, in risikoreiche Experimente sich einzulassen, die auf die Dauer nur von Schaden sein können.

Zu diesen persönlichen Schwierigkeiten kommen auch noch Schwierigkeiten sachlicher Art. Das Arbeitsfeld für eine Institution, wie sie hier angestrebt wird, ist nicht nur ein räumlich ganz ungeheuer ausgedehntes, sondern es ist auch zeitlich fortdauernden Veränderungen und Wandlungen unterworfen. Es ist daher von vornherein darauf zu verzichten, irgend etwas Vollständiges zu bieten. Vollständigkeit zu erreichen ist unmöglich, aber auch unnötig. Es ist deshalb ratsam, von Anfang an sorglichst zu vermeiden, daß ein Maßstab aufgestellt werde, an dem gemessen zu werden später nur unerwünscht sein kann. Gerade unter der anfänglichen Illusion der Möglichkeit der Erreichung einer Vollständigkeit haben die Handelsmuseen in Wien und in Brüssel aufs schwerste bis zum heutigen Tage zu leiden gehabt, und gerade die praktischen Ziele, die für Sie voranstehen werden, lassen sich viel besser verfolgen, wenn irgend eine Vollständigkeit nicht erstrebt wird. Denn dann kann man bei Beschaffung der einzelnen Muster mit viel größerer Gründlichkeit vorgehen und den Konnex mit den sachverständigen Interessenten in viel höherem Maße wahren.

Zugleich mit einem Verzicht auf Vollständigkeit hat sich ein Verzicht auf alles Museale, um diesen unerfreulichen Ausdruck zu ge-

brauchen, zu verbinden. Man muß möglichst zu vermeiden suchen, daß die große Masse des Laienpublikums einer derartigen Gründung gegenüber irgendwelche Ansprüche zu erheben sich berechtigt glaubt, denn sowie das der Fall ist, wird es sich schwer umgehen lassen, daß mit der Wißbegierde, der Schaulust, der Neugierde der großen Menge auch gerechnet wird; dann kommt die Neugründung in dieselben Gefahren, denen die bisherigen Handelsmuseen meist verfallen sind, daß sie eben zum Dilettantenhaften herabsinken, daß sie entweder ausarten in etwas populär Ethnographisches, wie es insbesondere bei dem Stuttgarter Handelsmuseum der Fall ist, oder daß sie, wie es beim Wiener Handelsmuseum geschehen ist, das Kunstgewerbliche in den Vordergrund rücken und so beide Male die eigentlich praktischen Zwecke aus den Augen verlieren. Ich bin daher der Ansicht, daß das eigentlich Museale bei dem ganzen Unternehmen so zurücktreten muß, daß in der Tat sogar der Ausdruck aus dem Titel von vornherein gestrichen wird. Ich habe mir deshalb den Vorschlag gestattet, von vornherein das Reichshandelsmuseum in eine Reichshandelsstelle schon auf dem Programm umzuwandeln, woraus hervorgeht, daß ich die Muster auch nur gewissermaßen als ein Annex der Auskunfterteilung betrachte, gewissermaßen nur als zur Veranschaulichung dienende Illustration. Diese Erkenntnis ist auch im Auslande bereits gewonnen worden. In Brüssel insbesondere hat man es sehr bedauert, daß man den Namen Museum der ganzen Organisation gegeben hat, und hat einen kleinen Versuch werktätiger Reue insofern gemacht, als man in den letzten Jahren das Bulletin du Musée commercial in ein bloßes Bulletin commercial umgewandelt hat.

Der Verzicht auf Vollständigkeit und die Aufgabe alles eigentlich Musealen erleichtern zugleich die Verwirklichung Ihrer Pläne. Sie gestatten es, den für ein jedes Unternehmen heilsamsten Weg einzuschlagen, nämlich von kleinen Anfängen aus bei wachsender Erfahrung, bei wachsenden Geldmitteln zu einer höhere Ziele erfassenden Tätigkeit fortschreiten zu können. So würde es auch möglich sein, dann bereits den Anfang mit einer derartigen Organisation zu machen, wenn noch nicht die Mittel in dem Maße und mit der Promptheit zusammengebracht sind, wie es erwünscht wäre und wie es vielleicht erwartet wird.

Die Hauptschwierigkeit besteht natürlich schließlich in der Geldfrage, denn man wird nur dann an eine derartige Organisation herantreten können, wenn sichere Aussichten vorhanden sind, daß wirklich erhebliche Mittel dazu aufgebracht werden. In England sind außerordentlich hohe Beiträge zu solchen Zwecken aufgebracht worden; das Imperial Institute in London, das allerdings außerdem noch manche andere Zwecke verfolgt, ist seinerzeit durch freiwillige Beiträge be-

gründet worden, die aus Anlaß des fünfzigjährigen Regierungsjubiläums der Königin in einer Gesamtsumme von 413000 Pfd. St. oder $8^1/_2$ Mill. Mk. geleistet wurden; es wird unterhalten durch regelmäßige Beiträge der Teilnehmer; es klagt aber fortdauernd über Mangel an Mitteln. In Frankreich ist das Office national du commerce extérieur hauptsächlich dadurch ins Leben gerufen worden, daß die Pariser Handelskammer zunächst für die erste Anlage eine Summe von etwa 100000 Frcs. angeboten und außerdem sich bereit erklärt hat, alljährlich einen Beitrag von 75000 Frcs. = 55000 Mk. in bar zu liefern. Der Staat zahlt außerdem den Betrag von 30000 Frcs. jährlich. Auch dieses wird erst ein Anfang sein und wird bei weiterer Entwicklung wahrscheinlich noch erhebliche Summen erfordern. In Österreich hat die Sache sehr viel bescheidenere Dimensionen angenommen. Dort hat man sich des Kunstgewerblichen in den letzten Jahren endlich entledigt, und für ein eigenes Heim eine Sammlung in Höhe von 183000 Gulden veranstaltet. Das umfangreichste Unternehmen der Art ist, wie gesagt, das Commercial-Museum in Philadelphia. Dazu hat die Stadt Philadelphia in hohem Maße beigetragen. Sie hat den Grund und Boden zunächst frei geschenkt und scheint auch, soviel ich habe erfahren können, 500000 Dollar zur Errichtung des eigenen Gebäudes aus der eigenen Tasche gezahlt zu haben. Außerdem wird von den Mitgliedern, die die Zahl von 1000 bereits erheblich überstiegen haben, ein regelmäßiger Jahresbeitrag von 50 Dollar bezahlt, wozu noch erhebliche Stiftungen und private Beiträge wahrscheinlich hinzukommen.

Es handelt sich also um nicht unbeträchtliche Summen, die aufgewendet werden müssen. Wenn wir aber sehen, daß selbst in einem Lande, das so auf die Selbsthilfe vertraut, das dem Staat sich angliedernden Organisationen auf privatwirtschaftlichem Gebiete im allgemeinen so feindlich gegenübersteht, wie England, doch die Stimmung für derartige Gründungen eine so weit verbreitete geworden ist, daß bei der kürzlichen Enquete von den englischen Handelskammern nur vier sich gegen die Sache erklärt haben und zwar unter ihnen Manchester und Glasgow, wo es selbstverständlich ist, daß aber nicht weniger als neununddreißig sich unbedingt für den Plan erklärt haben, so dürfte auch schon daraus hervorgehen, daß doch erhebliche praktische Zwecke gerade durch diese Organisationen verfolgt werden; man darf die Hoffnung vielleicht daran knüpfen, daß eine ähnliche Bereitwilligkeit, auf den Gedanken einzugehen, auch in deutschen Interessentenkreisen sich finden wird, und daß der Einsicht auch ein lebhaftes Streben und dem lebhaften, opferbereiten Streben ein dauernder, glücklicher Erfolg entsprechen wird!

Weltwirtschaftliche Aufgaben im Unterrichtswesen und in der Wissenschaft.

1. Eigenart und Bedeutung der Handelshochschulen.[1]

Die heutige Feier, die auf Grund einer hochherzigen Stiftung eines hervorragenden Kölner Bürgers, Gustav von Mevissens, in den reichen Kranz deutscher Hochschulen, die zum Teil zurückblicken auf eine ehrwürdige Vergangenheit von Jahrhunderten, ein neues, bescheidenes, junges Reis einflicht, lenkt die Gedanken zurück auf jene Zeiten, wo Köln bereits der Sitz einer Hochschule war. In dem Jahrhundert, das genau verflossen ist, seitdem die frühere Kölnische Hochschule ihre Pforten schloß, — was ist nicht alles im Leben des deutschen Volkes in diesem Jahrhundert vor sich gegangen! In jenen Zeiten, als Deutschland nur ein geographischer Begriff war, als Preußen noch in zwei getrennte Teile im Osten und Westen auseinanderfiel, als der Rhein, der noch von keiner festen Brücke bezwungene, von keinem Dampfer durchfurchte, von keinen Eisenbahnen umbrauste Rhein mehr ein französischer, als deutscher Strom war, damals war die deutsche Flagge im Ausland noch unbekannt; es gab ebensowenig deutsche Kriegsschiffe, wie deutsche Konsulate; die Deutschen im Ausland zogen es vor, unter Preisgabe der eigenen Nationalität sich unter den wirksamen Schutz eines fremden Volkes zu stellen; die Deutschen daheim führten, wenn von den wenigen deutschen Seestädten abgesehen wird, deren wagemutige Söhne, nur auf die eigene Kraft vertrauend, früh hinauszogen in alle Erdteile, im wesentlichen in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht ein Binnenleben, als ob die Vielheit der deutschen Kleinstaaten die ganze Welt bedeute.

Diese Zeiten sind glücklich vorüber. In festgefügter, einheitlicher Organisation wird die Kraft des deutschen Volkes heute machtvoll zusammengehalten; unter dem segensreichen Einfluß der endlich errungenen Einheit ist die Volkskraft beständig gewachsen; noch stärker aber als

[1] Rede des Verfassers als Studiendirektor bei der Eröffnung der städtischen Handelshochschule in Köln am 1. Mai 1901.

die Zunahme der Bevölkerung, die in den letzten Jahren die jedes andern Volkes übertroffen hat, ist die Steigerung unserer Handelsinteressen. Nur noch von England übertroffen, hat unser zu mehr als zwei Drittel auf den Seeweg angewiesener Außenhandel die gewaltige Höhe von 10 Milliarden Mark im Jahre erreicht; die deutsche Handelsschiffahrt umfaßt heute die beiden weitaus größten und leistungsfähigsten Reedereien der Welt mit den anerkannt schnellsten und stolzesten Schiffen, die die Weltmeere befahren; die deutschen Kapitalanlagen in überseeischen Ländern wachsen beständig und führen der deutschen Volkswirtschaft alljährlich einen Betrag zu, der nach vorsichtiger Berechnung bereits heute fast eine halbe Milliarde erreicht. Anfangs fast unbewußt und unbemerkt, ist so unser Volk immer mehr verflochten worden in die Weltwirtschaft, und diese Verflechtung ist eine so vielseitige, so tiefe und starke, daß an ein Herauslösen aus dem immer engmaschiger werdenden Geflecht internationaler wirtschaftlicher Beziehungen nicht mehr gedacht werden kann. Wollen wir nicht dauernd zurücksinken von der errungenen Höhe der Kultur und des Wohlstandes, wollen wir vielmehr trotz der unabänderlichen Beschränktheit unseres Mutterlandes auf die Möglichkeit einer dem Bevölkerungswachstum entsprechenden, weiter aufsteigenden Entwicklung nicht verzichten, so müssen wir dem Handel besondere Pflege angedeihen lassen, um stets auch außerhalb unserer Grenzen in genügender Zahl die Erzeugnisse unseres heimischen Gewerbefleißes absetzen zu können, mit denen wir die unentbehrliche, wachsende Einfuhr von Rohstoffen und Nahrungsmitteln bezahlen müssen. Und wie sich so der Interessenkreis des deutschen Volkes weit über die Grenzen unseres Vaterlandes hinaus ausgedehnt hat, so greifen heute auch unsere Beziehungen zum Ausland tief ein ins Binnenland, wo die an der Ausfuhr immer mehr interessierte, blühende deutsche Großindustrie ihre weitverstreuten Sitze hat.

Seitdem das deutsche Volk jüngst seine Kräfte zusammengerafft hat, um auf allen Meeren seine Handelsinteressen wirksamer als bisher zu schützen, ist es besonders wichtig geworden, diese Handelsinteressen selbst zu stärken, damit sie nicht sich mindern, sondern sich mehren und kräftig weiter entwickeln. Das umschließt Aufgaben, die ganz besonders auf dem Gebiete des Unterrichtswesens liegen.

Das preußische Unterrichtswesen reicht mit seinen Wurzeln zurück in jene angedeuteten Zeiten, in denen die deutschen Auslandsinteressen sich noch beschränkten auf die wenigen Hafenstädte, die ein staatliches, wirtschaftliches und soziales Sonderdasein eigener Art führten. Den praktischen Aufgaben, die aus jenen Zeiten hervorgingen, hat sich dieses System in glänzender Weise gewachsen gezeigt. Aber je mehr Ver-

dienste es gewonnen hatte, um so schwieriger war es, ihm gegenüber die neuen Forderungen einer veränderten Zeit zur Anerkennung zu bringen. Spät wurde — um nur wenige Beispiele anzuführen — die englische Sprache in den Lehrplan der Gymnasien aufgenommen, obwohl man in vieren der fünf Erdteile ohne sie nicht auskommen kann. Langsam finden in der Schule die Naturwissenschaften die Anerkennung, die der Rolle entspricht, die die Technik in der Gegenwart spielt. Mühsam ringt sich die Geographie zu dem Platze empor, der ihr nach ihrer praktischen Bedeutung und wissenschaftlichen Durchbildung zukommt. Noch allzuhäufig weiß der deutsche Schüler mehr von den römischen Kolonien, als von den deutschen, deren Entwicklung doch zur Voraussetzung hat, daß die noch so weitgehende Interesselosigkeit ihnen gegenüber schwindet, als von den englischen, die Großbritannien zum größten und interessantesten Reich, das die Weltgeschichte kennt, machen, als von den französischen, die, wenn auch nicht vorbildlich, doch in vielen Beziehungen höchst lehrreich sind. Ja, selbst bei denen, die heute in Deutschland auf der Höhe der Bildung stehen, schwindet oft Wissen und Verständnis, wenn es um Völkerbewegungen, Einrichtungen, Entwicklungstendenzen und Bestrebungen außerhalb Europas sich handelt, obwohl sie vielfach notwendig sind zur richtigen Beurteilung der großen Aufgaben, denen die deutsche Politik sich nicht mehr entziehen kann, bereits nicht in der Gegenwart und weniger noch voraussichtlich in der Zukunft. Der durch das ruhmreiche alte System dem Volke anerzogene geistige Horizont reicht bisher nur in vereinzelten Fällen individueller Art hinaus über die geographischen Grenzen der Kulturwelt im Mittelalter und Altertum.

Selbst vom deutschen Universitätswesen kann Ähnliches nicht ganz geleugnet werden. Insbesondere was das von mir vertretene Fach anlangt, so ist die Volkswirtschaftslehre in Deutschland bisher etwas — ich möchte sagen — wie eine Binnenlandwissenschaft gepflegt worden. Zwar hat die alte deutsche Vorliebe für alles Fremde auch hier sich keineswegs verleugnet; aber auch das Ausland ist überwiegend im binnenländischen Sinne gleichsam betrachtet worden. Nicht die Handelsbeziehungen der Völker untereinander, nicht die großen und schwierigen Fragen der internationalen volkswirtschaftlichen Zusammenhänge fesselten die Aufmerksamkeit; zum großen Teil unter dem Bann der Vorherrschaft der sozialen Frage, die zu immer größerer Spezialisierung drängt, wenn ihre Behandlung fruchtbringend werden soll, wandte man im Ausland sein Interesse vor allem lokalen Organisationsfragen zu, die als Vorbild oder Parallele zu den binnenländischen Verhältnissen im Heimatlande dienen konnten. So kommt es, daß wir über Märkte und Messen eine reiche Literatur haben, dagegen

lange suchen müssen, um über den Weltmarkt oder eine der vielen ihn betreffenden Fragen ein Schriftchen, das nicht gerade allerneuesten Datums ist, zu finden, daß wir für die Hausindustrie zahlreiche hervorragende Sachverständige aufzählen können, dagegen für Handel und Verkehr, mit Ausnahme vielleicht des Eisenbahnwesens, sehr wenige, daß wir über den Hausierhandel bis in die geringsten Kleinigkeiten hinein aufgeklärt sind, dagegen über die Großindustrie — wenn wir von der Arbeiterfrage absehen — kaum auch nur die elementarsten Kenntnisse uns zu verschaffen vermögen. Und ebenso wie nach ihren Problemen ist die Volkswirtschaftslehre und hauptsächlich die Lehre von Handel und Verkehr nach ihren Bearbeitern internationale Wissenschaft geworden, die es immer mehr nötig macht, insbesondere die vielfach hervorragende englische amtliche und nichtamtliche Literatur diesseits und jenseits des Atlantischen Ozeans fortdauernd zu verfolgen und eingehend zu berücksichtigen. Nur in dieser doppelten Ausgestaltung, die sich vielfach bereits angebahnt hat, kann die deutsche Volkswirtschaftslehre gewissen Gefahren geistiger Inzucht, denen sie sonst vielleicht ausgesetzt werden würde, entgehen und den Platz behaupten, der deutscher Wissenschaft zukommt und den die alte Schule auch gerade der deutschen Volkswirtschaftslehre erobert hat.

Was von der Forschung gilt, trifft aber vielleicht in noch verstärktem Maße aus äußeren Gründen auf die Lehre zu. Unter der auf deutschen Universitäten seit Jahrzehnten üblichen Einteilung der Volkswirtschaftslehre in drei gleiche Teile hat vor allem die Volkswirtschaftspolitik zu leiden gehabt, deren Gebiet durch die ganze Fülle moderner wirtschaftlicher Probleme von Jahr zu Jahr geweitet wurde, und innerhalb der Volkswirtschaftspolitik wiederum die Handels- und Verkehrspolitik. Denn Gewerbe- und Agrarpolitik sind, zumal da es an Spezialisten und besonderen Lehrstühlen für sie nicht mangelte, gewöhnlich noch gut davongekommen; allzuhäufig aber fehlt es an Zeit für eine entsprechende Behandlung der Handels- und Verkehrspolitik, die bei der Fülle wichtiger und schwieriger Probleme zum mindesten den gleichen Raum für sich beanspruchen darf, und das fiel um so stärker ins Gewicht, als für die besondere wissenschaftliche Pflege von Handel und Verkehr erst vor Jahresfrist die ersten beiden Lehrstühle in Berlin und Kiel geschaffen worden sind, daher bisher auch Spezialvorlesungen auf diesem Gebiete selten vorkamen.

Diese — man kann kaum anders sagen — Einseitigkeiten, allerdings leicht erklärlichen Einseitigkeiten, die im preußischen und deutschen Unterrichtswesen bis hinauf zu den Universitäten sich entwickelten, mußten zuerst und am stärksten fühlbar werden bei denen, die unmittelbar oder mittelbar mit dem Handel beschäftigt waren und

mit dem Ausland in Verbindung standen, also bei denen, die den reinkaufmännischen Beruf ergreifen oder die Leitung von Fabriken übernehmen wollten, oder die staatlich berufen waren, im In- und Auslande Handelsinteressen zu vertreten, oder die der besonderen Ausbildung der heranwachsenden kaufmännischen Jugend sich widmen wollten. Bei ihnen trat ein oft nur allgemein empfundenes, nicht immer klar erkanntes Bedürfnis hervor nach Beseitigung dieser Einseitigkeiten, nach stärkerer Anpassung des Unterrichtswesens an die neuen Aufgaben der Zeit. Am frühesten äußerte sich dieses Bedürfnis natürlich im Binnenlande, wo der Kaufmann nicht so früh zum Großkaufmann herangewachsen ist, wie im Sprachgebrauch dort auch noch vielfach zum Ausdruck kommt. Aber auch da, wo Kaufmann nicht den Ladenbesitzer oder Krämer, sondern den Großkaufmann bezeichnet, wo er getragen wird von alten Großhandelstraditionen, machte dasselbe Bedürfnis, wenn auch in geringerem Grade, sich geltend. Denn das, was gewohnheitsmäßig überkommen war, was Vater und Großvater so treffliche Dienste geleistet hat, verlor neuerdings an erzieherischem Wert und versagte immer mehr gegenüber den neuen Anforderungen der Zeit.

Die kaufmännische Lehrzeit war früher die hohe Schule kaufmännischer Bildung in Deutschland. Die unserm Volke eigentümliche Einrichtung hat ein ehrwürdiges Alter; ist sie doch ein Überrest jener mittelalterlichen Zeit, wo die Rechtsunsicherheit in Verbindung mit Geschäftsinteressen jeden Erwerbszweig zu zunft- oder gildenmäßigem Zusammenschluß veranlaßte. Früher hatte sie einen hohen Bildungswert, weniger darum, weil sie über viele Jahre sich erstreckte, mehr noch aus inneren Gründen. Der kaufmännische Lehrling trat nämlich früher in die engsten Beziehungen zu seinem Lehrherrn, er trat — könnte man fast sagen — nicht nur in das Geschäft, sondern auch in die Familie seines Lehrherrn ein. Denn er wohnte bei ihm, nahm an seinen Mahlzeiten teil, saß mit ihm im selben Kontorraum, war daher auch Zeuge aller Verhandlungen und gewann so einen allseitigen Einblick in das Getriebe des Geschäfts, zumal da er alles, was er praktisch lernte, jederzeit durch Frage und Antwort sich ergänzen und erklären lassen konnte. Bei einer solchen Lehrzeit konnte der Lernende auch untergeordnete Verrichtungen gern übernehmen, weil sie reichlich aufgewogen wurden durch alles, was er dem Lehrherrn verdankte.

Die kaufmännische Lehrzeit hat aber heute die alten patriarchalischen Züge eingebüßt. Sie lassen sich auch nicht erhalten in einer Zeit des Dampfes und der Elektrizität, des Großbetriebes und des erstärkten Selbständigkeitsdranges. Die Geschwindigkeit der modernen

Geschäftstechnik ebenso wie die Mehrung der Geschäftsabschlüsse, die eine unvermeidliche Folge des durch die Konkurrenz herbeigeführten beständigen Sinkens des Verdienstes am Einzelgeschäft ist, machen es dem Chef eines größeren Hauses immer mehr unmöglich, sich persönlich um die Ausbildung seiner einzelnen Lehrlinge zu kümmern. Tatsächlich ist das heute in großkaufmännischen Geschäften nur noch ausnahmsweise der Fall. Als Regel kann dort vielmehr schon heute bezeichnet werden, daß der Lehrling zu einem erheblichen und immer wachsenden Teil sich angewiesen sieht auf die Unterweisung durch den, der ein halbes Jahr vor ihm als Lehrling ins Geschäft eintrat. Und der Bildungswert der Lehrzeit wird noch weiter verringert, je mehr das Prinzip der Arbeitsteilung, dessen schablonisierender Einfluß infolge der fortschreitenden Umwandlung vom Eigenhandel zum Kommissionshandel bisher auf diesem Gebiet noch gehemmt gewesen ist, auch hier größere, volle Geltung sich verschafft. Fast sieht's so aus, als gehe die spezifisch deutsche Einrichtung der kaufmännischen Lehrzeit als allgemeine Institution dem Aussterben entgegen; und mit dieser im Zuge der Entwicklung liegenden Möglichkeit muß gerechnet werden, so bedauerlich es vielleicht auch in mancher Hinsicht ist.

Und während der Bildungswert der kaufmännischen Lehrzeit, dieser bisherigen hohen Schule kaufmännischen Könnens, in unaufhaltsamem Sinken begriffen ist, steigt das Bildungsbedürfnis beständig.

Durch die Anwendung des Dampfes auf die Verkehrsmittel zu Wasser und zu Lande, sowie durch die Ausnutzung der Elektrizität für den Nachrichtendienst in allen Erdteilen ist das kaufmännische Geschäft losgelöst worden aus den Banden lokaler Gebundenheit. Der Kaufmann ist heute gewissermassen allgegenwärtig geworden; die ganze Erde ist sein Arbeitsfeld. In seinen Entschlüssen wird er durch Gründe bestimmt, die in den verschiedensten, entferntesten Ländern hervortreten, und in Minuten bringt er heute zur Ausführung, wozu früher Wochen und Monate erforderlich waren. Da so zugleich mit der Zahl der Faktoren, die einen Entschluß bedingen, die Notwendigkeit einer schnellen Entschließung gewachsen ist, so werden doppelt dringend klarer, ruhiger Überblick, genaue Fachkenntnis, gründliche Schulung des Geistes, denn sie allein ermöglichen die schnelle Bildung eines richtigen Urteils.

Und das gilt im besonderen Maße von der deutschen Industrie, die immer mehr anfängt, auch den Absatz ihrer Erzeugnisse in die Hand zu nehmen. Denn nicht zum geringsten Teil ist ihr erstaunliches Aufblühen zurückzuführen auf ihre enge Verbindung mit der Wissenschaft, wie sie vielleicht am stärksten in der chemischen und elektrotechnischen Industrie hervortritt. Nie wird allerdings die deutsche

Industrie die Mitwirkung sachverständiger Spezialisten beschränken dürfen; aber auch wer mit der kaufmännischen, nicht mit der technischen Leitung betraut ist, empfindet es immer mehr nicht nur als wünschenswert, sondern sogar als notwendig, Kenntnisse sich auf dem Gebiet der mechanischen oder chemischen Technologie zu erwerben, wenn auch nur, um das Verständnis für die Ausführungen des sachverständigen Spezialisten zu vergrößern, die Fähigkeit der Kontrolle zu erhöhen, den kaufmännischen Blick, den kaufmännischen Spürsinn zu schärfen.

Aber nicht nur im privaten Geschäftsleben ist der Aufgabenkreis eines Kaufmanns und Fabrikherrn außerordentlich gewachsen. Wer vom Standpunkt der Kulturgeschichte zurückblickt auf das 19. Jahrhundert, der findet einen der charakteristischsten Züge darin, wie sehr in allen Ländern und ganz besonders in Deutschland, gegenüber anderen Ständen, der Kaufmannsstand sich gehoben hat. Wie er an Zahl außerordentlich zugenommen hat und noch mehr an Reichtum, so hat er auch seine Stellung dem Staate gegenüber wesentlich verändert. Was die Fabrikherren insbesondere anlangt, so sind sie durch die soziale Gesetzgebung des Deutschen Reiches zu Trägern von Pflichten geworden, deren verständnisvolle Erfüllung für die Gesundheit des gesamten Volkskörpers von größter Bedeutung ist. Als Handelsrichter hat der Kaufmann wichtige Aufgaben auf dem Gebiete der Rechtsprechung zu erfüllen; als Konsul fallen ihm noch andere bedeutsame obrigkeitliche Funktionen zu; als Mitglied einer Handelskammer hat er die Regierung zu beraten in Fragen, deren Bedeutung für das Gesamtwohl unseres Volkes gerade jetzt beständig wächst.

Aber auch auf das reinpolitische Gebiet greift diese Entwicklung über. Für ein Volk, das im Interesse seiner Selbsterhaltung auf die Bahn der Weltpolitik gedrängt wird, d. h. — nach dem Bülowschen Worte — für das es ein Lebensinteresse ist, die erworbenen großen überseeischen Interessen zu erhalten und zu entwickeln, für ein solches Volk ist es von großer und stets wachsender Wichtigkeit, daß auch der Handelsstand im Parlament und in der Regierung eine angemessene Vertretung finde, wie es in England der Fall ist, wo zahlreiche Minister aus dem Kaufmannsstande hervorgegangen sind. Bei uns ist das noch nicht der Fall. Es würde aber eine Verkennung der Sachlage sein, wollte man die Tatsache, daß Handel und Verkehr im öffentlichen Leben Deutschlands nicht so vertreten sind, wie ihnen zukommt und wie anderswo der Fall ist, ausschließlich aus Eigentümlichkeiten der staatlichen Organisation erklären, wollte man nicht gleichzeitig anerkennen, daß es in diesen Kreisen bisher vielfach an Persönlichkeiten fehlt, die gewillt und befähigt sind, eine Tätigkeit zu übernehmen, die

nicht in der Verfechtung der Interessen des eigenen Portemonnaies ihr Hauptziel sieht, sondern danach trachtet, einen der Gesamtheit förderlichen Ausgleich zwischen den in einem hochentwickelten modernen Großstaat notwendig sich widerstreitenden Interessen herbeizuführen. Zumal da das große Bildungsmoment, das in Vererbung und Familienerziehung liegt, auf dem Gebiete der Politik bisher nur in Kreisen, die dem kaufmännischen Leben fernstehen, zur Geltung gekommen ist, ist es für die Vertreter von Handel und Industrie wichtig, daß sie nicht nur in ihrer Berufsbildung, sondern auch in ihrer allgemeinen Bildung nicht zurückstehen hinter irgendwelchen politischen Konkurrenten. Das ist um so wichtiger, als mit Recht gesagt ist, daß das 20. Jahrhundert ein politisches Jahrhundert ist und daß, wer ihm gewachsen sein will, politischer Bildung bedürfe, ein Gedanke, den der leitende Minister unseres verbündeten Nachbarstaates bekanntlich vor wenigen Jahren in den Worten ausdrückte: „Wie das 16. und 17. Jahrhundert mit religiösen Kämpfen ausgefüllt waren, im 18. die liberalen Ideen zum Durchbruch kamen, wie das gegenwärtige Jahrhundert durch die Nationalitätenfrage charakterisiert erscheint, so sagt sich das 20. Jahrhundert für Europa als ein Jahrhundert des Ringens ums Dasein auf handelspolitischem Gebiet an."

So entwickelt sich aus den verschiedensten Gesichtspunkten heraus ein Bedürfnis nach einer Ergänzung der bisherigen Ausbildung des Kaufmannsstandes, nach einer Ergänzung, die der Ausbildung entspricht, die auf den Universitäten den Juristen, Medizinern, Theologen, Philologen und Gelehrten, auf den technischen Hochschulen den Technikern, auf den landwirtschaftlichen Hochschulen den Landwirten, auf den Bergakademien den Bergleuten, auf den Forstakademien den Förstern geboten wird.

Im ausgedehntesten Maße wird dieses Bedürfnis auch empfunden. Fast in allen größern deutschen Städten ist beinahe gleichzeitig der Ruf nach Handelshochschulen hervorgetreten zur Befriedigung dieses Bedürfnisses. Allerdings hat es diesem Ruf auch nicht an Widerspruch gefehlt.

Sehen wir ab von den Gründen, die gegen ein jedes neue Unternehmen ins Feld geführt zu werden pflegen, so stützt sich der Widerspruch zum großen Teil darauf, daß der deutsche Kaufmann, ohne Hochschulbildung, die Stellung errungen hat, die er zum Stolze unseres Volkes heute einnimmt, und daß im Ausland kein anderer Kaufmann mehr gerühmt wird, als er. Diesen Tatsachen gegenüber dürfte jedoch das Folgende zu beachten sein.

Die Schule des Lebens, bei der meist übersehen wird, wie viele Opfer sie auch alljährlich, insbesondere im Auslande, unserem Volke

kostet, ist gewiß für einen tüchtigen Mann von festem Charakter noch immer die beste Schule. Seitdem aber der Welthandel, die Konkurrenz überall steigernd, gleichmäßig fast den ganzen Erdball umspannt, seitdem ist diese Schule des Lebens in der früheren wirksamen Art kaum noch vorhanden oder doch sehr viel schwieriger zugängig und sehr viel weniger ergiebig. Insbesondere der self-made-man findet regelmäßig Schwierigkeiten, seinen Söhnen eine Erziehung zu geben, die der seinen gleichwertig ist; eine ähnliche, alle Kräfte anspannende Ausbildung, wie er selbst genossen hat, kann er ihnen nur ausnahmsweise verschaffen; die Gelegenheit zur Erlangung einer umfassenden Ersatzbildung fehlte bisher; immer wieder bewahrheitet sich daher aus psychologisch leicht erklärbaren Gründen der alte Satz, daß ein großes Vermögen selten die dritte Generation überdauert.

Dazu kommt, daß diejenigen, die als erwachsene Männer die ganze Entwicklung des jungen Deutschen Reichs miterlebt haben, vieles auf dem Gebiete des Rechts und der Volkswirtschaft in seinem heißumstrittenen Werden als Zeitgenossen leicht erlernt haben, das in seinen trockenen Ergebnissen sich das Epigonengeschlecht aneignen muß, was sehr viel schwerer fällt und nur wenigen, besonders energischen Charakteren ohne methodische Anleitung überhaupt gelingt.

Wenn man endlich bedenkt, daß die unbestreitbar großen Erfolge des deutschen Kaufmanns zum Teil auch daraus sich erklären, daß die endliche kraftvolle Einigung des deutschen Volkes viele bisher gebundene Kräfte loslöste, und daß sie ferner zum Teil, und zwar zum sehr erheblichen Teil auf Persönlichkeiten zurückgehen, die in den fast ausschließlich auf den Kaufmannsstand zugeschnittenen Handelsrepubliken an der Elb- und Wesermündung eine Ausbildung genossen haben, deren Eigenart — wie wir ausführten — sich immer weniger erhalten läßt, — so sehen Sie, daß dem Hinweis auf die bisher errungenen Erfolge nur eine sehr beschränkte Beweiskraft innewohnt.

Und das gilt noch mehr von dem Lob, das das Ausland dem deutschen Kaufmann zu spenden pflegt. Einmal dürfen Sie nicht übersehen, daß es deutsche Eigenart ist, im Gegensatz zu vielen andern Völkern, seine besten Söhne in die ferne Fremde zu entsenden. Sodann gilt dieses Lob weniger dem selbständigen Kaufmann, der im Ausland sein Glück macht; es gilt vielmehr in erster Linie den kaufmännischen Angestellten, den Kommis und Buchhaltern, mit denen Deutschland fast die ganze Welt versorgt. Denn dank der deutschen Schulbildung, dank der Deutschland eigenen kaufmännischen Lehrzeit, dank endlich und nicht zum mindesten der trefflichen Zucht der deutschen allgemeinen Wehrpflicht haben wir den unbestrittenen und unbestreitbaren Ruhm, besser als irgend ein anderes Volk Tugenden

wie Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit, Redlichkeit und Sparsamkeit in unsern wanderlustigen Söhnen zu entwickeln. Deutschland liefert deshalb unzweifelhaft von allen Ländern die besten Handelsangestellten und leider auch fast allen Ländern. Das ist ein Vorzug etwas fraglicher Art. Jedenfalls dürfen wir uns nicht mit ihm begnügen. Jedenfalls müssen wir danach streben, zu freierer, selbständiger Entfaltung die Kräfte anzuspornen, den Drang zu wecken, die Fähigkeit heranzubilden, früh die Ziele sich so zu stecken, daß später die Kraft nicht versagt, sich herauszuarbeiten aus untergeordneten dienenden Stellungen, wo manche entsagungsvolle deutsche Arbeit noch dazu unsern Konkurrenten zugute kommt.

Das ist eine der Hauptaufgaben unserer Hochschule. Ihre Eigenart liegt nicht darin, das Erklimmen der untersten Stufen kaufmännischer Tätigkeit zu erleichtern. Nie kann eine Hochschule ihren Hauptzweck darin erblicken, die Zeit des Lernens zu verkürzen. Weiter ist ihr Ziel gesteckt. Wie jede andere Hochschule, so will auch die neue Handelshochschule in Köln das ganze Leben ihrer Schüler beeinflussen. Sie will es vor allem verhindern, daß im Leben des Kaufmanns so früh ein toter Punkt erreicht wird, über den hinauszukommen die Kraft der nötigen Schulung entbehrt. Daher liegt aber auch das Schwergewicht der Handelshochschule nicht in den kaufmännisch-technischen Fächern, wie Buchführung und Korrespondenz. Dieses mehr Handwerksmäßige im Handel soll zwar nicht vernachlässigt werden; es läßt sich jedoch auch anderswo erlernen; es ist bei uns mehr zweckmäßiges Beiwerk, als bestimmend für die Eigenart unserer Anstalt.

Auch denken wir in der Hochschule nicht daran, bisher praktisch erworbene Kenntnisse durch theoretische vollständig zu ersetzen. Die Handelshochschule gibt sich nicht dem Wahn hin, sie könne lehren, wie man Geld verdiene. Wir wissen vielmehr, daß das, was man „geschäftlichen Blick“ nennt, sich nicht lehren läßt; und keine Hochschule kann einen fertigen „Disponenten“ erziehen. Wohl aber kann sie denen, die an sich die Fähigkeiten zum Kaufmann haben, dazu verhelfen, diese Fähigkeiten leichter, vollständiger, vielseitiger zu entwickeln und auszunutzen. Nicht fertige Kaufleute kann die Handelshochschule allein aus sich hervorgehen lassen, wie auch nicht fertige Verwaltungsbeamte, Richter und Rechtsanwälte die länger fesselnde Universität verlassen. Zum Kaufmann wie zum Verwaltungsbeamten, zum Richter und zum Rechtsanwalt wird man nur in der Praxis. Aber eine Ausbildung wird erstrebt, die in der Praxis möglichst leicht und schnell und vollkommen dazu werden läßt.

Das Schwergewicht der Handelshochschule liegt daher in den

Fächern, die nicht bloße Fertigkeiten, sondern eine allgemeine Schulung des Geistes bezwecken. Wie die erste Handelshochschule in Deutschland, die im Jahre 1768 von Büsch gegründete „Hamburgische Handelsakademie", auf der ein Alexander von Humboldt studiert hat, die Devise trug: „Zur Übung des Verstandes und zur Verschönerung des Lebens", so könnten wir vielleicht als Sinnspruch für die neue Handelshochschule in Köln die Worte Goethes aus Wilhelm Meister wählen „Ich wüßte nicht, wessen Geist größer und gebildeter sein müßte, als der eines echten Kaufmanns."

Allerdings soll alles Wissen, das wir darbieten, untergeordnet werden dem Interessenstandpunkt eines in diesem Goetheschen Sinne auf der Höhe seiner Zeit stehenden praktischen Kaufmanns. Und da die städtische Handelshochschule zu Köln frei dasteht, nicht gebunden ist an ein älteres, anderen Interessen dienendes Institut mit größeren Vorrechten, so kann sie frei und ungehemmt der immer klareren und wirksameren Ausgestaltung dieses einen Zweckes sich widmen. So hofft sie neue Brücken zu schlagen von der Theorie zur Praxis, wie es die technischen und landwirtschaftlichen Hochschulen erfolgreich bereits getan haben; und indem sie gleichzeitig die Theorie zu befruchten sucht durch die Praxis, hofft sie ein umfangreiches, bisher zum Teil totes Wissen nutzbar zu machen für neue wichtige Zwecke. In dieser Weise erstrebt sie nicht einen Ersatz praktischer Kenntnisse durch theoretische, wohl aber eine theoretische Vertiefung des praktischen Könnens des Kaufmanns, eine Weckung seines Bildungstriebes, eine Weitung seines Blicks, eine Schärfung seiner Beobachtungsgabe, eine allgemeine Schulung zu selbständigem Denken.

In diesem kurz skizzierten Sinne bitte ich auch Sie, meine Herren Studierenden, unsere gemeinsamen Aufgaben aufzufassen. Es gilt für Sie, ein geistiges Kapital zu sammeln, ein solides geistiges Kapital, das nicht gleichsam in einem einmaligen Spekulationsakt erschöpft wird, sondern Zinsen tragen soll Ihr ganzes Leben lang. Es gilt sich in den Jahren, in denen man am leichtesten und liebsten lernt, sich in den Stand zu setzen, mit dem Pfunde, das Ihnen anvertraut ist, zu eigenem Nutzen und im Interesse der Gesamtheit zu wuchern, wirksamer zu wuchern, als es die bisherige Ausbildung in der Regel Ihren Berufsgenossen ermöglicht. Und wenn Sie anfangs, sowohl in dem uns vorläufig überwiesenen stattlichen Neubau, als auch in unserem Vorlesungsprogramm, sowie in den einzelnen Vorlesungen nicht alles so fertig und vollendet gefunden haben, wie Sie vielleicht erwarteten, wie wir jedenfalls erstrebten, wie es sein sollte und in kurzer Frist auch sein wird, so bitte ich Sie, einerseits zu bedenken, daß der alte Satz: daß aller Anfang schwer ist, besonders gilt, wo etwas ganz Neues,

das noch viel umstritten wird, ins Leben gerufen werden soll, zumal in so kurzer Frist, wie man uns nur vergönnt hat; und andererseits finden Sie vielleicht eine tröstliche Kompensation für Unbequemlichkeiten und Unvollkommenheiten in dem Gedanken, daß auch Sie Pioniere sind, Pioniere auf einer neuen Bahn, an deren Verfolgung von den verschiedensten Seiten große Erwartungen geknüpft werden, und daß Pioniere eine Elitetruppe zu sein pflegen, voll Mut und Energie, voll Schaffensfreude, Ausdauer und Unverzagtheit.

Und so geben wir, zumal da wir so opferfreudig und wirksam unterstützt werden durch viele hervorragende Kräfte aus Bonn und Köln, uns der Hoffnung hin, daß es uns in angestrengter, zielbewußter gemeinsamer Arbeit gelingen werde, aus kleinen, doch gesunden Anfängen heraus in der ersten selbständigen deutschen Handelshochschule, die die Stadt Köln heute in diesem eindrucksvollen Saale, dem jüngsten Werke Kölner Architektenkunst und Kölner Architektenfleißes, feierlich eröffnet, eine neue eigenartige Lehranstalt zu schaffen, die bleibende Vorteile ihren Schülern, dauernde Befriedigung ihren Lehrern gewährt, die sich sehen lassen kann in der ehrwürdigen Schar deutscher Hochschulen, die die Zwecke erfüllt, die ein Gustav von Mevissen verfolgte, zum Nutzen von Deutschlands Handel und Industrie und zur Ehre der Stadt Köln, dem preußischen Staate, dem ganzen großen deutschen Vaterlande!

2. Die Begründung einer Rheinischen Akademie der Wissenschaften.[1]

Der Plan einer Rheinischen Akademie der Wissenschaften ist hervorgewachsen aus dem Zusammentreffen allgemeiner Bedürfnisse der Wissenschaft und lokaler Bedürfnisse der Rheinlande.

Wie unser Wirtschaftsleben sich geweitet und dadurch vielfach in seinem Wesen verändert hat, indem der organisatorische Gedanke des Großbetriebes und der Zwang internationaler Konkurrenz es zu beherrschen begonnen haben, so hat sich — wenn auch langsamer und weniger augenfällig — in der Wissenschaft eine ähnliche Wandlung angebahnt. Wie im Gewerbewesen nicht mehr die isolierte Arbeit des einzelnen Handwerkers ausreicht, so auch nicht mehr für alle Aufgaben moderner Wissenschaft die stille Arbeit des einzelnen Gelehrten. Zu den alten Aufgaben sind auch hier auf allen Wissensgebieten solche hinzugekommen, die an Umfang und komplizierter Vielgestaltigkeit über die beschränkte Leistungsfähigkeit des einzelnen

[1] Vortrag in der Bonner Konferenz vom 13. Juni 1909 unter Vorsitz des Oberpräsidenten der Rheinprovinz Herrn Dr. Freiherrn von Schorlemer.

hinausgehen. Daher muß der Gedanke rationeller und systematischer Organisation auch in den Betrieb der Wissenschaft hineingetragen werden, wenn nicht gerade eine Reihe wichtiger neuer Aufgaben, die aus der Wandlung der Zeiten hervorwachsen, ungelöst oder ungenügend gelöst bleiben sollen. Der altberühmten Organisation des Lehrens ist so eine umfassende neue Organisation des Forschens zur Seite zu setzen. Das darf als eine der großen Aufgaben unserer Zeit bezeichnet werden.

Diese Aufgabe ist bei uns noch nicht in weiten Kreisen bekannt. Noch weniger ist getan worden, sie zu erfüllen. Unzweifelhaft sind andere Staaten uns hierin voraus, und zwar sind es vielfach die Träger des Zentralisationsgedankens im Wirtschaftsleben, die zu den bahnbrechenden Trägern des Zentralisationsgedankens auch in der Wissenschaft geworden sind. Ihre großen Stiftungen sind bekanntlich nicht nur Lehr-, sondern auch Forschungsaufgaben gewidmet. Wenn auch heute beispielsweise die wissenschaftlichen Kräfte den gewaltigen amerikanischen Stiftungskapitalien vielfach noch nicht voll entsprechen, so besteht doch unleugbar eine gewisse Gefahr, daß dies ohne energisches Eingreifen unsererseits in Zukunft zu unserem Schaden anders wird. Denn diese Stiftungen für Forschungszwecke ermöglichen es, für alle neuen Probleme der Wissenschaft auch alsbald wissenschaftliche Spezialkräfte heranzubilden. Sie führen das Prinzip der Arbeitsteilung viel weiter durch, als es auf unseren von alten Traditionen mehr beherrschten Staatsuniversitäten heute möglich ist. Eine stärkere rationelle Arbeitsteilung muß aber, wie im Wirtschaftsleben, auch in der Wissenschaft schließlich die Leistungsfähigkeit steigern, zumal wenn Mittel, wie die amerikanischen Stiftungen sie bieten, verschwenderisch ihnen zur Verfügung stehen. Auch hier gilt es für den internationalen Wettkampf der Völker rechtzeitig sich zu rüsten. Hängt doch die Machtstellung Deutschlands nicht nur von äußeren Momenten ab, sondern auch von der Stellung, die das deutsche Volk im geistigen Gesamtleben der Welt einnimmt. So müssen auch wir dieser Aufgabe unsere Aufmerksamkeit zuwenden und auch hier bestrebt sein, durch kluge Organisation sorgsam ausgewählter Kräfte die amerikanische Überfülle an äußeren Hilfsmitteln aufzuwiegen. Die geplante Akademie soll dazu einen Versuch machen.

Sie soll aber noch eine weitere Aufgabe erfüllen: sie soll eine Verbindung zwischen Theorie und Praxis herstellen. Vieles ist bereits in dieser Hinsicht getan worden; aber die Berührungspunkte sind bisher doch nur vereinzelt, meist nur zufälliger Art. Noch immer stehen die Welten praktischen Schaffens und theoretischen Denkens zum großen Teil sich fremd und verständnislos gegenüber. Hier feste

Verbindungsbrücken zu schlagen, scheint uns im Interesse von Wissenschaft wie Praxis zu liegen. Denn aus den Errungenschaften schöpferischen Unternehmungsgeistes erwachsen immer wieder neue wissenschaftliche Probleme, von denen es zu wünschen ist, daß sie alsbald zum Gegenstand vorurteilsloser und gründlicher wissenschaftlicher Untersuchung gemacht werden; und in der stillen Gelehrtenarbeit reifen — oft unbemerkt — immer wieder Früchte, die möglichst bald auch auf ihren praktischen Wert geprüft werden sollten. Eine gegenseitig befruchtende, organische Verbindung ist hier anzubahnen. Männer der Praxis und der Theorie sind zu gemeinsamen wissenschaftlichen Zwecken in einer Organisation zu vereinen. Das ist um so wichtiger und aussichtsreicher, als es im Grunde dieselben in langer Schulung herangebildeten Eigenschaften unseres Volkes sind, welche uns die führende Stellung im Bereich der Wissenschaft und die erstaunlichen neuen Erfolge im Wirtschaftsleben erringen ließen. Ein fester Bund zur gegenseitigen Stützung und Stärkung erscheint somit wünschenswert. Die geplante Akademie soll ihn schaffen.

Wenn diese neuen Bedürfnisse in unserer rheinischen Universität in Bonn besonders empfunden werden, so erklärt sich das leicht aus ihrer Lage. Ist sie doch nicht nur die größte Universität im reichsten Teile unseres Vaterlandes, die heute unter den Hochschulen Preußens an zweiter, den Hochschulen Deutschlands an vierter Stelle steht und die nächstfolgende um nicht weniger als tausend Studenten hinter sich zurückläßt; sondern sie darf sich auch des hohen Vorzugs rühmen, in nächster Nähe jenes Gebietes zu liegen, das zum wichtigsten Mittelpunkt deutscher Schaffenskraft und Unternehmungslust geworden ist, des rheinisch-westfälischen Industriebezirks. Aus dieser Lage erwachsen ihr Pflichten und Ansprüche.

Aber während Bonn in seiner geographischen Lage so vielfach begünstigt ist, ist die geschichtliche Entwicklung ihm nicht in jeder Hinsicht hold gewesen. Als Sitz der Wissenschaft spielt es in Deutschland und im internationalen Kreis der Völker nicht die Rolle, die seiner Größe und Bedeutung, sowie der Kraft und dem Reichtum der Rheinlande zukommt. Nicht nur, daß es von den drei größeren Universitäten übertroffen wird, es darf sich auch mit einem Göttingen, obwohl seine Hochschule noch nicht halb so groß ist wie die unsrige, in dieser Hinsicht nicht vergleichen. In den genannten vier Städten bestehen zum Teil seit langer Zeit Akademien der Wissenschaften, die rühmlich überall bekannt sind, wo Jünger der Wissenschaft sich zusammenfinden. So hat der Osten und Süden unseres Vaterlands seine altererbten Sammelpunkte wissenschaftlicher Forschung. Im ganzen Westen Deutschlands gibt es bisher nichts dergleichen. Und wenn

ganz neuerdings der Oberrhein unter Heidelbergs Führung auf Grund der großartigen Stiftung eines Mannheimer Industriellen beginnt, eine solche Forschungsorganisation sich zu schaffen, so wird damit für Preußens Westen die empfindliche Isolierung nur vergrößert. Noch mehr aber wird sie in der Zukunft sich fühlbar machen. Denn die großen Gesellschaften der Wissenschaften aller Kulturländer haben sich vor kurzem zu einem internationalen Bund zusammengeschlossen. Er wird einen um so stärkeren Einfluß auf den Wissenschaftsbetrieb im Großen ausüben, je mehr Aufgaben internationaler Art in der Wissenschaft hervortreten und ein internationales Zusammenarbeiten sich entwickelt. In diesem vornehmen und zukunftsreichen Kreis ist der Teil Deutschlands, der richtunggebend sonst so vielfach voranschreitet, nicht vertreten. Wohl sind zur Ausführung die wissenschaftlichen Kräfte der Bonner Universität, wie auch anderer westlicher Universitäten vielfach mit herangezogen worden; mitbestimmend ist der ganze reiche, tatkräftige Westen der preußischen Monarchie nicht.

Hier gilt es, eine Lücke, die mit der Zeit immer fühlbarer werden muß, auszufüllen. Handelte es sich dabei nur darum, nachzuahmen, was in den anderen Akademien bereits besteht, so wäre die Aufgabe nicht schwierig. Aber wie jene älteren Gründungen den wissenschaftlichen Bedürfnissen ihrer Zeit angepaßt wurden, so darf auch bei einer neuen Akademie-Gründung das ehrwürdige Vorbild jener älteren Schwesteranstalten nicht ausschließlich maßgebend sein, sondern muß auch heute der nicht leichte Versuch gemacht werden, die neue Gründung den wissenschaftlichen Bedürfnissen unserer Zeit anzupassen, berechtigte neue Anforderungen zu erfüllen, ohne die alten Grundanforderungen aller Wissenschaft zu vernachlässigen.

Auf diesen Standpunkt haben wir uns gestellt: eine moderne Akademie der Wissenschaften möchten wir erstehen sehen. Dazu gehört für uns in erster Linie: Mitberücksichtigung der technischen Wissenschaften und zwar in der Art, daß sie in der Gesamtheit der Wissenschaften, im internationalen Kreis der Akademien zu dem Einfluß möglichst gelangen, der ihnen ihrer neuen Entwicklung nach gebührt. Das ist nicht möglich durch eine Sonderorganisation. Allein ihre kraftvolle Stimme zu erheben, hat die Technik und ihre Wissenschaft auch bereits heute Gelegenheit genug. Hier handelt es sich um die wichtige neue Aufgabe, die technischen Wissenschaften einzugliedern in den altvornehmen und daher etwas konservativen und leicht exklusiven Kreis der Wissenschaften überhaupt. Der stolze Gedanke der Universitas, der aus praktischen und historischen Gründen in unserer Lehrorganisation aufgegeben ist, soll in der Wissenschaft selbst in der ganzen

Kraft seiner vielseitigen Anregungen rehabilitiert werden. Wenn eine Universität Deutschlands dazu die Initiative ergreifen darf, so ist es Bonn.

Das ist in großen Zügen die Aufgabe, die uns vorschwebt. Der Staat kann sie nicht so umfassend lösen, wie es nötig ist. Da er in Preußen für zehn Universitäten zu sorgen hat, kann er nicht — zumal jetzt — einer einzigen so sich widmen, wie es zur befriedigenden Ausführung unseres Planes erforderlich wäre; auch sind es begreiflicherweise die großen allgemeinen Aufgaben des Lehrwesens, die seine Aufmerksamkeit und Kraft stets in erster Linie in Anspruch nehmen; vielleicht würde aber auch seine entscheidende Mitwirkung die Anpassung an lokale Bedürfnisse und Wünsche erschweren. — So ist großherzige und weitblickende private Hilfe nötig. Sie wagen wir für eine Rheinische Akademie der Wissenschaften zu erbitten in der Hoffnung, daß — wie in anderen Ländern — auch bei uns die „Captains of industry and commerce" den neuen Aufgaben der Wissenschaft ihr förderndes Interesse zuwenden werden, und in der Überzeugung, daß eine solche Gründung zu Nutzen des ganzen Westens unserer Monarchie — der Männer der Praxis nicht minder als der Männer der Wissenschaft — eine Lücke ausfüllt, die nicht nur ungerechtfertigt ist, sondern auch immer mehr als hemmend, ja als unwürdig sich erweisen wird.

3. Die Bedeutung des Professorenaustausches zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten.[1]

In responding to the invitation of your president to take part in these opening exercises, I do so with some amount of anxiety. Having only just arrived in this large country and not yet being acquainted with the customs of your university life and not yet having a thorough grasp of your language, I fear I cannot do such a distinguished audience the justice which the occasion demands.

Nevertheless I respond with considerable pleasure to your president's invitation and rejoice to have the opportunity of conveying to you the greetings of his Majesty, the German Emperor, of Dr. Althoff, the head of the Prussian department of education, and of our leading and most representative university, that of Berlin, by request of the

[1] Antrittsrede des Verfassers als erster Kaiser-Wilhelm-Professor an der Columbia-Universität in New York am 22. September 1906 (abgedruckt in Columbia University Quarterly, Dezember 1906).

Rector, Professor Diels. And I also experience a personal pleasure in being able to express my thanks for the privilege and honor of being chosen as the first Kaiser Wilhelm professor of German institutions and history in Columbia University. This pleasure is intensified by the prospect which this professorship presents to me of coming into contact with American ideas, institutions and life.

It is a source of delight for me to become acquainted with the United States. We feel ourselves in many respects related with the citizens of this great republic. We have so many features in common with you in our conditions, our development and character. It is true, we do not spread over the whole breadth of a mighty continent, as you do in the New World; nevertheless we enjoy a fortunate geographical position in the Old World, inasmuch as we live in the very heart of that continent which was the first to reach a high point of civilization. It is true, we have not the almost boundless natural resources with which the United States are favored, but we are favored by nature also. The mineral which has the greatest influence upon the fertility of the soil, kali, occurs in greater quantities in Germany than in all other countries together; no other land in Europe possesses such rich deposits of iron as ours does, and in the production of coal we are in Europe surpassed only by England. It is further true that in the matter of population we come behind your country, still we hold the first place among purely European nations and we have therefore the largest inland market in the world today, next to that of your republic.

Still more important, however, is the similarity in the historical experiences of both nations. The founders of both nations were hardy and strenuous colonists, who had to subdue primeval forests by the sweat of their brow. More than five hundred years ago, when America was not yet discovered, a mighty flood of Teutonic people moved eastward, crossed the Elbe and entered the territory of the Slavic race; there, in the scanty colonial soil of northeast Germany lie the roots of the Prussian State and the German Empire. In like manner, after the discovery of the New World, the Teutonic movement went westward across the Atlantic, and from the barren northeastern shores where the Pilgrim Fathers landed, the power developed which ultimately subdued and civilized the whole of North America. And on both sides of the ocean these colonists were in course of time compelled to gain their independence and national unity at the cost of bloodshed, and, after the establishment of political unity, both nations developed their industry and commerce with such vigor and rapidity, as is unparalleled in the history of mankind. In consequence,

both nations, which are kindred in their origin, have been drawn nearer and nearer to each other, also economically.

Twenty-five years ago Germany came a long way behind France in her trade with America; today Germany, after England, is the most important country commercially for the United States and buys from your country two and one-half times as much as France does. In the same way the United States advanced to the second position in the trade of Germany. Your exports to Germany have, since the year 1889, surpassed those of Russia, Austria-Hungary and Belgium, and now come second only to England. As to our exports to you, the case is somewhat different: While we have become the second best customer for North American products, the United States, which was formerly the best customer of Germany after England, bas been forced back to the third place.

But apart from this, the relations of these two kindred nations have in the course of time grown enormously in the commercial sphere, and that is all the more important, as Germany—in contradistinction to England, France, Spain, and Russia—has had no political conflict of any consequence with the North American Union. As Frederick the Great was the first to recognize the independence of the States and Prussia was the oldest historical ally of the North American commonwealth, so even today the overwhelming majority of our nation holds to the view expressed in the words of Bismarck: „Of all foreign countries we have most affection for the United States."

But more than the similarities, the very differences between us must eventually form a bond of connection. In contradistinction to all European countries, your republic rejoices in an expanse which reaches almost from the arctic to the tropical region, "a realm wherein are fruits of every zone, airs of all climates." It is only in the large cities with their skyscrapers that you experience a feeling of being cramped at all, not as a nation on the whole. Under the influence of this vastness of country, this nation of bold, daring immigrants has developed the spirit of enterprise whose astounding and ever new achievements we are never tired of admiring. We Germans, on the other hand, are pressed for room in our country. Nearly twelve times as many people live on each square mile in Germany as in the United States. While you can stretch out on every side, we must make the best of our confined space and are forced even by our geographical position to exercise economy and thrift. While nature herself directs your energies toward external aims and imposes grateful tasks for your practical minds on a grander scale than she has done for any other

nation, we, by reason of our very surroundings, are driven in upon ourselves; we have thus, in the development of inner wealth, sought a substitute for the acquisition of outer wealth, which has been in many respects rendered so difficult for us; we have become, in fine, "a nation of thinkers and poets."

For centuries tasks of a scientific character have stood for us in the foreground; they claimed the best strength of the nation and thus enabled us, more perhaps than any other country, to develop scientific methods and traditions of study. Not until recent years—not until the foundation of the German Empire, the enormous growth of our population since that time, and the consequent astounding advance of our trade and industry—did economic tasks begin to usurp the interest and strength of our nation. Only as we solve them satisfactorily shall we be able to continue along the upward path of national development. The contrary is the case with your country. Economic tasks here have stood in the front since the beginning. Never before have such tasks moulded the spirit and being of a people to such an extent. But the more the development advances, the more scientific tasks press themselves upon you along with economic ones. And that is coming to be felt more and more intensely in ever-widening circles of your population. Whereas our development in Germany thus brings with it the necessity of schooling our people more efficiently in economic tasks, you, on the other hand, realize that it is necessary to beautify with science and art the national dwelling which you have erected on the broadest economic foundations. You know that without these choicest flowers of human civilization no nation can be considered really great. You know that only with the help of science and art can that wondrous and grand task be fully discharged of welding into one united nation the varied elements of many races which seek a home on this side of the Atlantic.

And in another and kindred respect our two nations can supplement each other. We Germans look back over a long period of vicissitudes in our history. It is impossible, apart from our history, to form a true idea of our institutions, our whole existence, our advantages and disadvantages. Definite traditions are everywhere operative in our national life. Their roots strike deep into the past; they have grown up out of conditions which have largely disappeared. It is true that these traditions and customs of every kind contain rich treasures of experience, won by former generations. We owe a great deal to them. They give to our development as a whole and in detail stability, and form the solid foundation on which our social and political life, our army and civil service and educational system are built.

To do away with such traditions would be just as foolish as it is impossible. But it is indeed necessary to modify them. For some ballast is a good thing, it makes the ship steady; too much ballast, on the contrary, checks her speed.

In comparison with us, you are not fettered by ancient traditions. The greater part of your land is without historical associations. No memories of former times cast their spell upon the dwellers here; it is the future which wholly captivates the mind. Nevertheless a noble, lasting, progressive civilization is just as little conceivable apart from traditions, as it is apart from science and art. They are the capital which previous generations have gathered for the welfare of posterity; and just as in economic life there is no durable progress possible without capital, so is it none the less true in mental life.

Thus, it seems to me the development of your nation carries with it a further inevitable consequence. The first period, in which each man, looking with joy to the future, full of strength and courage, approaches in his own way to the solutions of the great problems, presented by colonization—the first period, I add, must be linked unto a second and this second has already set in strong and full of promise. In this period it is—at least in my judgment—imperative to develop traditions in the most varied departments of modern life, in order to lead onward safely and to achieve more completely that which individual energy has created. Most especially is that necessary in political life. As President Roosevelt expressed it: "The more a nation develops, the more it must make use of the power of the State." And so once more we arrive at the conclusion that both peoples supplement each other in regard to the most important tasks of national life. It is true, what has already been said so often, that in the whole world there are no two nations which can learn so much from each other as the German and American peoples.

I am also pleased and gratified for the privilege of learning to know New York, where the stranger on arriving is so powerfully impressed by the Statue of Liberty—the symbol of American freedom; by the towerlike buildings—the symbol of the daring and creative spirit of your people; and also by what is perhaps the most imposing memorial of German-American skill, the Brooklyn Bridge, built by Johann Roebling.

With no harbor in the world have we—especially the German Hanseatic towns, and in the first place my native town of Bremen—such close connections. More Germans have landed here than the total population of the Kingdom of Saxony, and forgive me if I remind you that amongst these German immigrants have been men who have contributed not a little to the greatness and glory of your republic;

I may mention the names of Schurz, Steuben, Muehlenberg. Year by year more than one-fourth of all the passengers leaving the United States sail from here on the steamers of the two large German shipping companies. Not altogether without justice has it been said that Hamburg, the largest port, and Bremen, the most important emporium for cotton, tobacco and petroleum on the European Continent, maintain almost closer relations with New York than with Berlin. As the port of entry for almost all the immigrants, for nearly one-half the American commerce, New York has—thanks to its situation on the finest of natural harbors and the most navigable of inland water-ways on the eastern coast—attained the dignity of the Empire City of this country. In international traffic only surpassed by London and immediately followed by Hamburg, it unites the multitudinous threads of the economic life of America. Nowhere else can one gain such a clear and deep insight into the busy life and work of your people as here. The New England States, with their older and calmer development, with Boston-Cambridge as the revered center of their intellectual life, approach perhaps more nearly to our emotional and intellectual temperament; but New York appears to us more peculiarly interesting and instructive, for in this city, quite apart from its economic significance, we are able to observe closely that mighty process of the welding together of so many races into a new member of the venerable family of civilized nations, with the noble charm, the vigorous strength, the passion for achievement and the thirst for knowledge so characteristic of youth.

But I am especially delighted and grateful that I have been selected to lecture as a professor in this university.

In Germany there exist only slight differences between our universities. They all, without exception, reflect the whole of our national culture; the local distinctions and differences in age disappear behind the uniform traditions of our university life. Two of the youngest of the universities of Prussia, Berlin and Bonn, are also the largest. To represent the whole science of the world is, in accordance with their old Latin name, alike their task in East or West, whether of more ancient or more recent date.

In a new country where economic problems dominate, that is necessarily otherwise. The highest educational institutions must reflect here the various stages of the great colonizing process. For you in this vast country the chief aim has naturally been not to educate international scientists, but to train as many as possible of the people for the more practical tasks which your environment and destiny impose upon you. That is for us Germans all the more instructive and

interesting, the more the great modern economic problems become decisive factors also in the weal and woe of our nation. In Harvard and Yale and in Johns Hopkins we see most of all the dignified and brilliant institutions which combine the mental culture of the Old and New World: They have taken as their model—so it seems to us at least—the best seats of learning in the Old World. On the other hand, we may regard Columbia University as the ripest and most brilliant representative of that American type of the highest educational institution which has grown up purely in response to the requirements of this new country.

And there is another factor which creates for us Germans the most lively interest in the university of this city. In Germany we have also had the experience, that the attractive power of a large city is highly significant for the university life. Small towns whose life was almost idyllic in its calmness, such as Jena and Göttingen, were formerly counted among the most famous and distinguished representatives of German university life. That has begun to change. Now the large towns attract the students in increasing numbers. About one-fifth of the total number of students come to Berlin alone, and more than two-fifths to the three largest university towns. The same thing seems to be happening in your country and the reason can readily be understood. It is not only the tendency towards concentration which characterizes our era in almost every direction; a certain necessary specialization and division of labor is also revealed therein.

Many branches of study, such as those of philosophy and the dead languages, will always seek in preference idyllic retreats; other branches, on the contrary, depend on their close connection with practical life outside the universities. Not merely from external, but also from internal reasons they press into the cities, where modern life pulsates in all its rich and manifold phases. To this class of subjects belongs, above all, the science which I have the honor to represent. Economics has been compelled in the course of time to change its character entirely. Formerly it was a purely abstract science and we younger political economists in Germany still feel that a fundamental theoretical training cannot be dispensed with in the effort to grasp the many new and difficult economic problems of our age, but at the same time we are absolutely convinced that it is just as indispensable to gain, in addition to that merely theoretical training, a concrete knowledge and practical experience of economic life. On this account, too, it gives me great pleasure to come to this country, which, more than any other, has been determined in its development up to the present time almost exclusively by economic factors and

therefore gives the best opportunity of gathering easily and extensively practical observations and experiences in my field of learning.

I prize, however, the great privilege of being, as first Kaiser Wilhelm professor, associated for a time with the life of this city and its university, still more because of another most significant change which has taken place in the science in which I am especially interested. Until quite recently this science, in Germany, concentrated its attention on the economic phenomena presented in our own country; in fact, it might have been called an inland science. It was the marvelous development in our trade and industry in the last decade which taught us to look beyond the bounds of our own land. The teachings of economic life have more and more assumed an international character in a two-fold form. The different nations have come into so much closer contact that most of the great economic problems can today be rightly understood only on an international basis. Questions of trade, industry, argriculture can no longer be satisfactorily treated within the limited experience of one nation alone. And this is not only true of economic problems, but also of economic teachers. No teacher of economics can hold a leading position who does not continually and carefully follow the American economic literature. Consequently, it is for me personally a great privilege to be able to study the teachings which have grown up in the fruitful soil of American economic life and to come into close personal touch with its representatives and students. In this respect I am to a much greater extent a pupil than a teacher.

And while I shall be occupied during my visit in imparting what I know of our German institutions and also in increasing my own knowledge of the American economic and educational system, I earnestly hope that I may in some modest degree contribute towards bringing about a still closer relationship and a deeper spirit of confidence between two nations which have so much to learn from each other. "More important than ought else is the development of the broadest sympathy of man for man." These words of President Roosevelt apply not only to the various classes within the nation, but also to the relations of nation to nation. I shall endeavor to the utmost of my ability, both during my stay among you and afterwards in my own country, to contribute to the development of a broad and vital and growing sympathy between the two great peoples on both sides of the ocean, those of Germany and America.

BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY
3 1197 21319 3474